

Экономика, Том II: Современные экономические проблемы

Фрэнк А. Феттер

Economics Volume II: Modern Economic Problems

Frank A. Fetter



Электронная книга проекта "Гутенберг" по экономике, Том II: современные экономические проблемы

Эта электронная книга предназначена для использования любым человеком в любой точке Соединенных Штатов и большинства других частей мира бесплатно и практически без каких-либо ограничений. Вы можете скопировать его, раздать или повторно использовать в соответствии с условиями лицензии Project Gutenberg, прилагаемой к этой книге, или онлайн по адресу www.gutenberg.org. Если вы находитесь за пределами Соединенных Штатов, вам необходимо ознакомиться с законами страны, в которой вы находитесь, прежде чем использовать эту электронную книгу.

Название: Экономика, Том II: Современные экономические проблемы

Автор: Фрэнк А. Феттер

Дата выхода: 1 апреля 2004 г. [Электронная книга № 12217]

Последнее обновление: 28 октября 2024 г.

Язык: Английский

Титры: Продюсерами выступили Джульет Сазерленд, Керен Вергон, Ли Мозер и команда онлайн-редакторов

*** НАЧАЛО ПРОЕКТА ЭЛЕКТРОННОЙ КНИГИ ГУТЕНБЕРГА "ЭКОНОМИКА, ТОМ II:
СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ" ***

Экономика—Том II

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

АВТОР Фрэнк А. ФЕТТЕР, доктор философии, доктор права

ПРОФЕССОР ЭКОНОМИКИ ПРИНСТОНСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

1916

МАТЕРИ С ЮНЫМ СЕРДЦЕМ И СОЧУВСТВЕННЫМ ИНТЕРЕСОМ КО ВСЕМУ ЧЕЛОВЕЧЕСКОМУ

Содержание

ЧАСТЬ I. РЕСУРСЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ.

1. Материальные ресурсы нации
2. Существующая экономическая система

ЧАСТЬ II. ДЕНЬГИ И ЦЕНЫ.

3. Природа, использование и чеканка денег
4. Ценность денег
5. Фидуциарные деньги, металлические и бумажные

6. Стандарт отсроченных платежей

ЧАСТЬ III. БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И СТРАХОВАНИЕ.

7. Функции банков

8. Банковское дело в Соединенных Штатах до 1914 г.

9. Закон о Федеральной резервной системе

10. Кризисы и промышленные депрессии

11. Институты сбережений и инвестирования

12. Принципы страхования

ЧАСТЬ IV. ТАРИФЫ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ.

13. Международная торговля

14. Политика защитного тарифа

15. История американских тарифов

16. Объекты и принципы налогообложения

17. Налоги на имущество и корпорации

18. Налоги с физических лиц

ЧАСТЬ V. ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА.

19. Методы оплаты труда на производстве

20. Организованный труд

21. Государственное регулирование рабочего времени и заработной платы

22. Другие законодательные акты в области охраны труда и социальной защиты

23. Социальное страхование

24. Население и иммиграция

ЧАСТЬ VI. ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА.

25. Сельское население

26. Проблемы экономики сельского хозяйства

27. Железнодорожная проблема

28. Проблема промышленной монополии

29. Государственная политика в отношении монополии

30. Общественная собственность

ПРЕДИСЛОВИЕ

Настоящий том посвящен различным практическим проблемам экономики, поскольку том, опубликованный годом ранее, касался более широких экономических принципов ценности и распределения. Начинающему экономисту и широкому читателю изучение принципов, вероятно, покажется более трудным, чем изучение конкретных вопросов. Фактически, сложность последнего, хотя и менее очевидная, столь же велика. Изучение принципов предъявляет к мышлению требования, которые являются открытыми и безошибочными; его выводы, сделанные в холодном свете разума, не окрашены чувством и приемлемы для всех людей до тех пор, пока не предвидится точное применение, которое может быть справедливо сделано из них. Но выводы относительно практических вопросов государственной политики, хотя они и могут показаться простыми, обычно предвзяты и осложнены допущениями, предрассудками, эгоистичными интересами и чувствами, глубоко укоренившимися и часто неожиданными.

Ни одна практическая проблема в области экономики не может быть решена так, как если бы это была исключительно экономическая проблема. Это всегда в какой-то мере также политическая, моральная и социальная проблема. Задачей экономиста "как такового" является анализ экономических аспектов оценки этих проблем. Мы можем вспомнить сравнение Фрэнсисом А. Уокером задачи экономиста с задачей химика, задача которого в определенном случае заключалась в анализе содержимого флакона с синильной кислотой, а не в том, чтобы давать советы относительно ее применения. Соответственно, на следующих страницах автор постарался в первую очередь развить экономические аспекты каждой проблемы и неоднократно предупреждал, когда обсуждение или выводы начинали выходить за строгие экономические рамки. Во многих вопросах чувства на девять десятых превышают разум. Если у читателя другие социальные симпатии, он может предпочесть сделать другие выводы из экономического анализа.

Взгляды и симпатии, которые выражаются или молчаливо предполагаются на протяжении всей этой работы, принадлежат не столько лично автору, сколько нашему сегодняшнему американскому демократическому обществу, взятому примерно в центре его тяжести. Когда люди в целом по-разному относятся к целям, которых необходимо достичь, должна быть сформулирована иная государственная политика, хотя экономический анализ, возможно, и не нуждается в изменении. Следовательно, в некоторых случаях автор обсуждал только экономический аспект или ссыался на общие принципы, рассмотренные в первом томе, и намеренно воздерживался от выражения своего личного суждения относительно "наилучшей" политики на данный момент.

Настоящий том был запланирован несколько лет назад как переработка части более раннего текста автора "Принципы экономики" (1904). Однако прошедшие годы были настолько насыщены заметным экономическим и социальным законодательством и стали свидетелями роста более широкого общественного интереса к столь многим экономическим предметам, что как по охвату, так и по трактовке эта работа неизбежно стала чем-то большим, чем просто пересмотр. За исключением нескольких глав, отдельных предложений и абзацев, все

специфические черты старого текста сохранились. О быстрых изменениях, происходящих в экономической сфере, свидетельствует тот факт, что ряд утверждений, сделанных в рукописи несколько месяцев или недель назад, пришлось изменить в корректурных листах в соответствии с последними событиями.

Автор в большом долгу перед нами за информацию, вдохновение и помощь на различных этапах работы. Мы в долгу перед многими — авторами, коллегами и студентами. Некоторые из использованных источников будут указаны в брошюре, следующей плану "Руководства по ссылкам и упражнениям по экономике", уже опубликованного для использования в связи с Томом I; но ограниченность объема помешает полному перечислению. Однако я хотел бы, в частности, выразить признательность моим коллегам Э.В. Кеммереру, Д.А. Маккейбу и Н. Карозерсу за помощь и дружескую критику, высказанные в связи с главами о деньгах и банковском деле, о трудовых проблемах и о принципах страхования соответственно.

Завершая, по крайней мере временно, настоящую работу, автор лелеет надежду, что она окажет помощь не только преподавателям и студентам американских колледжей, но и читателям-гражданам, стремящимся лучше и непредвзято разобраться в великих экономических проблемах, которые сейчас волнуют сознание и мысль нации.

Ф.А.Ф.

Принстон, Нью-Джерси, октябрь 1916г.

СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

ЧАСТЬ I РЕСУРСЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

ГЛАВА I

МАТЕРИАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ НАЦИИ

§ 1. Политико-экономические проблемы. § 2. Экономические проблемы Америки в прошлом. § 3. Проблемы сегодняшнего дня: основные темы. § 4. Попытки обобщить национальное богатство. § 5. Среднее богатство и проблема распределения. § 6. Изменения в стандарте цен. § 7. Сумма капитала, а не богатства. § 8. Источники снабжения продовольствием. § 9. Источники тепла, света и энергии. § 10. Транспортные агентства. § 11. Сырье для производства одежды, жилья, машин и т.д.

§ 1. #Политико-экономические проблемы.# Слово "проблема" часто вертится у нас на языке. Сама жизнь есть и всегда была проблемой. Во все времена и в любом месте мира возникали вопросы промышленной политики, требующие ответа от людей, и новые и озадачивающие социальные проблемы, требующие решения. И все же, когда институты, верования и производственные процессы медленно менялись от поколения к поколению и жизнью людей управляли традиции, авторитет и обычай, лишь немногие проблемы социальной организации привлекали к себе внимание, а непосредственная борьба за существование поглощала энергию и интересы людей. Но наше время быстрых перемен, по-видимому, является своеобразным веком проблем. В прошлом столетии мировое движение было более быстрым, чем когда-либо прежде, — в области народонаселения, естественных наук, изобретений,

изменений политических и экономических институтов; в интеллектуальных, религиозных, моральных и социальных мнениях и верованиях.

Некоторые человеческие проблемы должен решать сам человек, например, что лучше - ходить в школу или на работу, выбирать то или иное занятие, эмигрировать или остаться дома. Другие проблемы более широкого характера касаются всей семейной группы; другие, еще более широкие, касаются местного сообщества, государства или нации. В каждой из них в большей или меньшей степени смешаны экономические, политические и этические аспекты. Экономика в широком смысле включает проблемы индивидуальной экономики, внутренней экономики, корпоративной экономики и национальной экономики. Однако в этом томе мы должны подойти к предмету с общественной точки зрения, рассмотреть в первую очередь проблемы "политической экономики", рассматривая частные, домашние и корпоративные проблемы только в той мере, в какой они связаны с проблемами нации или сообщества в целом. Наша сфера деятельности включает в себя проблемы национального богатства и общественного благосостояния.

В чем же тогда заключаются наши политико-экономические проблемы в Америке? Это проблемы экономического характера, поскольку они касаются способов использования богатства и предоставления гражданам возможности зарабатывать на жизнь; но они также являются политическими, поскольку могут быть решены только коллективно путем политических действий.

§ 2. #Экономические проблемы Америки в прошлом.# С появлением первых поселений колонистов на этом континенте возникли политико-экономические проблемы. Возьмем, к примеру, земельную политику. Каждая группа колонистов и каждый собственник земли должны были принять тот или иной метод землевладения, будь то путем безвозмездного предоставления, продажи отдельных участков или сдачи в аренду поселенцам. Так или иначе, на эти вопросы были даны ответы, но быстро меняющиеся условия вскоре вынудили людей пересмотреть проблему, поскольку старое решение перестало быть удовлетворительным.

По большей части наша политическая история является всего лишь отражением экономических мотивов и экономических изменений в национальной жизни. Таким образом, Американская революция возникла из сопротивления торговым правилам Англии, коммерческим ограничениям и попыткам обложить налогом колонии. Война 1812 года была вызвана вмешательством в американскую торговлю в открытом море. Мексиканская война была результатом колонизации территории Техаса американскими поселенцами и стремления влиятельных кругов расширить территорию, открытую для рабства. Гражданская война возникла более непосредственно из-за расхождения во мнениях относительно прав штатов на верховенство в определенных областях законодательства, но за этим политическим вопросом стояла экономическая проблема рабского труда. Примеры такого рода, которые можно бесконечно множить, не доказывают, что материальные, экономические изменения являются причиной всех других изменений, политических, научных и этических; ибо во многих случаях сами экономические изменения кажутся результатами изменений другого рода. В человеческом обществе существует постоянное действие и противодействие между экономическими силами и другими силами и интересами, и потребности экономического регулирования постоянно меняются по своей природе.

§ 3. #Современные проблемы: основные темы #. Конкретные экономические проблемы в Америке в настоящее время определяются всей сложной экономической и социальной ситуацией. При этом можно выделить два основных фактора: объективный и субъективный, или материальная среда и население, составляющие нацию. Первый - это то, что мы имеем, другой - это то, что мы есть как народ. Эти факторы тесно связаны; ибо то, кем мы являемся как народ (наши вкусы, интересы, способности, достижения), во многом зависит от того, что у нас есть, а то, что у нас есть (наше богатство и доходы), во многом зависит от того, кто мы есть. Мы можем рассмотреть следующие фазы; первые две относятся к объективному фактору, а последние две - к субъективному фактору.

а) основные материальные ресурсы, состоящие из материалов земной поверхности и естественных климатических условий, которые в совокупности обеспечивают физические условия, необходимые для существования человека, и которые дают материал, из которого люди могут создавать новые формы богатства.

(б) промышленное оборудование, состоящее из всех тех искусственных приспособлений и улучшений первоначальных ресурсов, с помощью которых люди лучше приспособливают природу к выполнению своей воли. Эти два элемента (а и в) становится все труднее различать в оседлых и цивилизованных сообществах, и они сливаются в одну массу ценных объектов, богатство нации.

с) социальная система, при которой люди живут вместе, пользуются богатством и собственными услугами и обмениваются экономическими благами.

(d) люди, рассматриваемые с точки зрения их численности, расы, интеллекта, образования и моральных, политических и экономических возможностей.

Конкретные экономические проблемы, с которыми сталкивается каждое поколение наших людей, являются результатом всех этих факторов, взятых вместе. Изменение любого из них в какой-то степени изменяет природу проблемы. Проблемы меняются, например, (а) с открытием или исчерпанием (или увеличением или уменьшением) любого вида основных материальных ресурсов; (б) с увеличением или усовершенствованием инструментов и машин или изобретением более совершенного промышленного оборудования; (в) с изменениями в идеалах, образовании и способностях любой части людей, независимо от того, вызваны они изменениями в расовом составе населения или нет; (г) с увеличением или уменьшением общего числа людей и последующим изменением отношения населения к ресурсам. В американской истории можно найти множество примеров таких изменений, и некоторые знания о них необходимы для понимания происхождения и истинной взаимосвязи наших сегодняшних проблем.

§ 4. #Попытки обобщить национальное богатство.# Если мы попытаемся сравнить материальные ресурсы нации в один период нашей истории с материальными ресурсами в другой период, мы обнаружим, что невозможно найти для них ни одного удовлетворительного выражения. Давайте рассмотрим цифры (так называемого) "богатства народа Соединенных Штатов"[1], как они были рассчитаны сотрудниками переписи населения.

Средняя
общая сумма на душу населения

Население. "богатство". богатство.

1850 23,200,000 \$ 7,136,000,000[a] 308 долларов 1860 31,400,000 16,160,000,000[a] 514 1870
38,600,000 24,055,000,000 [a b] 624 1880 50,200,000 43,642,000,000 870 1890 62,900,000
65,037,000,000 1,036 1900 76,000,000 88,517,000,000 1,165 1904 82,500,000 107,104,000,000 1,318
1912 95,400,000 187,739,000,000 1,965

[Примечание а: только облагается налогом; все остальные цифры указаны без учета налогов.]

[Сноска b: Оценивается в золоте.]

Подробное сравнение классов конкретных вещей, составляющих итоговые данные, возможно только в последних трех наборах цифр (с 1900 по 1912 год), и они приведены здесь (без учета 000 000).

1900. 1904. 1912. 1. Недвижимость (за исключением некоторых предметов, перечисленных ниже) 52,538 62,331 110,700 2. Ирригационные предприятия [a] [a] 360 3. Сельскохозяйственное оборудование (домашний скот, инструменты и т.д.) 3,822 4,919 7,706 4. Производственное оборудование 2,541 3,298 6,069 5. Транспортные агентства 11,249 14,434 22,360 6. Телеграф и телефоны 612 813 1,304 7. Гидротехнические сооружения (в частной собственности) 263 275 290 8. Установки электрического освещения 403 563 2,099 9. Товары (все еще в продаже)[b] 8,294 10,212 21,577 10. Товары прямого пользования [c] 6,880 8,250 12,758 11. Золото и серебро 1,677 1,999 2,617

[Сноска а: данных за эти годы нет.]

[Примечание b: Основными товарами являются сельскохозяйственная и горнодобывающая продукция, а также импортные товары.]

[Примечание с: Основными предметами являются одежда, личные украшения, мебель и экипажи.]

§ 5. #Среднее богатство и проблема распределения#. Приведенные выше цифры дают наиболее удовлетворительное представление и, по-видимому, указывают на то, что простые экономические проблемы быстро решаются за счет роста национального богатства. Но, к сожалению, эти цифры не имеют большого значения в связи с таким исследованием, если они действительно не вводят в заблуждение.

Во-первых, окончательные цифры "богатства на душу населения" являются всего лишь средними; следовательно, увеличение богатства на душу населения может наблюдаться при увеличении общего богатства, хотя общая сумма может быть обусловлена ростом сравнительно небольшого числа очень крупных состояний. Очевиден тот факт, что огромное количество людей и семей практически лишены собственности, и в той мере, в какой это верно, возникает одна из величайших наших социально-экономических проблем - проблема распределения богатства и доходов среди людей. Чем более неравномерно распределение, тем, по всей

вероятности, больше недовольство; и тем больше усилий прилагают многие люди, чтобы найти какие-то методы, с помощью которых можно было бы достичь большего равенства.

§ 6. #Изменения в цене-стандартный#. Более того, эти цифры выражены в денежной единице, в долларах золотого стандарта, и поэтому увеличение общей цифры (и, соответственно, увеличение на душу населения) может быть всего лишь отражением изменения стоимости денежной единицы. Хорошо известно, что золотой доллар сейчас обладает меньшей покупательной способностью, чем в 1880 году, а также меньшей, чем в любое другое время.[2] В той мере, в какой это верно, увеличение показателей богатства (общего и на душу населения) является лишь номинальным и не указывает на увеличение количества и улучшение качества реального богатства. Этот факт настолько очевиден, что казалось бы излишним привлекать к нему внимание, если бы его постоянно не упускали из виду при цитировании этих цифр.

§ 7. #Сумма капитала, а не богатства#. Учтите далее, что приведенные здесь цифры богатства на самом деле выражают лишь сумму капиталов отдельных лиц (или частных корпораций) нации. Они не составляют сумму общественного богатства ни в каком собственном смысле этого термина.[3] Арифметически это ошибочный вид суммы, поскольку сумма отдельных капиталов содержит некоторые элементы, которые следует отменить, чтобы найти сумму богатства. Более того, капитал - это концепция приобретения. Это выражение ценности имущества человека, а не их полезности [4]. Оно измеряет интенсивность стремления к благам и не обязательно степень благосостояния. Таким образом, такая сумма воплощает трудности парадокса ценности; в некоторых случаях повышенная ценность отражает растущий дефицит, а не большее изобилие.[5]

Например, в период с 1900 по 1915 год, с ростом населения, общее количество улучшенных акров на фермах в Соединенных Штатах увеличилось, но незначительно, а их количество на душу населения уменьшилось. По крайней мере частично в результате этого цены почти на все виды продовольствия быстро выросли, как и цены на сельскохозяйственную землю. Цены (и предполагаемая стоимость) сельскохозяйственных земель являются выражением индивидуальных капиталов, которые с каждым годом формируют растущую статистическую совокупность так называемого богатства. У людей было меньше земли на душу населения, и они были беднее на душу населения в отношении этого элемента земельного богатства, имели меньше мяса на душу населения и были вынуждены отдавать больше труда в обмен на еду, в то же время статистическая стоимость земли на душу населения увеличилась.

Так же может быть и в отношении лесов, угля, хлопка и, в конечном счете, железа, меди и многих других вещей. Когда лесов было много, пиломатериалы и древесина для дров были бесплатным товаром во многих районах. Леса вошли в общую сумму национального "богатства" в 1850 и 1860 годах за сравнительно небольшую сумму. Но в 1910 году, когда леса были израсходованы наполовину, они представляли собой большую общую сумму и, вероятно, большую статью "богатства" на душу населения, чем в 1850 году. Цифры отражают изменения в парадоксальном разделе шкалы ценностей и выражают скорее дефицит, чем богатство.

Хотя богатство нации не может быть выражено в виде единой суммы ценностей, которая точно отражает приносящие богатство вещи, составляющие ее окружающую среду, некоторое представление о ситуации можно получить путем перечисления товаров в их видах и количествах и изучения их отношения к жизни народа. Объекты богатства могут быть

сгруппированы различными способами. Нижеследующее может послужить нашей цели общего обзора наших нынешних ресурсов.

§ 8. #Источники снабжения продовольствием#. Площадь земель страны в 1910 году составляла около 1 900 000 000 акров, из которых 879 000 000 акров были заняты фермами, что составляло 46% от общей площади. Очень небольшая часть остальной территории используется в жилых и коммерческих целях, остальное представляют собой бесплодные горы, пустыни, болота и леса. Из общего числа ферм было улучшено немногим более половины, всего 478 000 000 акров, что в среднем на душу населения составляет 5,2 акра; и немногим менее половины не было улучшено, всего 400 000 000 акров, что в среднем на душу населения составляет 4,3 акра. Улучшенная земля производила не только продукты питания, но и многие виды материалов, таких как хлопок, шерсть, шкуры и пиломатериалы, в то время как большая часть неосвоенных земель находилась либо на лесных фермах, либо на пастбищах с грубыми пастбищными угодьями. Конечно, виды и количество продукции на акр зависят от климата, особенно от количества солнечного света и осадков; возможно, доля территории Соединенных Штатов, которая является настоящей пустыней и бесплодными горными землями, больше, чем доля любой другой равной площади в зонах умеренного климата. Фактическая продуктивность земель Америки на акр не может быть выражена очень удобным способом в виде общего среднего показателя на акр, но каждая область должна быть тщательно изучена с точки зрения ее климата, количества осадков и возможности орошения и дренажа. Очевидно, что в связи с поставками земли для производства продовольствия должно возникнуть очень большое количество экономических проблем: таких как проблемы землевладения, налогообложения, ирригации, дренажа, лесного хозяйства, а также поощрения или ограничения численности населения. Мы только начинаем осознавать потребности в этом направлении.

Реки, озера и океанские воды у наших берегов являются другими отличными источниками пищи, но нет статистических данных, которые могли бы адекватно показать их продуктивность. Лишь немногие из них находятся в частном владении, и они вообще не фигурируют в общем количестве "столиц", тем не менее, они более важны для нации, чем большая часть территории. Их только начинают искусственно развивать путем разведения устриц, моллюсков и рыбы. Разработка надлежащей политики в этом вопросе является одной из наших экономических проблем.

В 1910 году (в основном на фермах) насчитывалось около 64 000 000 голов крупного рогатого скота мясного и молочного направления, 60 000 000 свиней, 56 000 000 овец и коз, и за один год было выращено почти 500 000 000 голов домашней птицы всех видов.

§ 9. #Источники тепла, света и энергии#. Закон сохранения энергии выражает фундаментальное сходство тепла, света и энергии. Основными источниками, из которых человек черпает эти вещества, являются уголь и падающие воды, хотя в некоторых населенных пунктах древесина играет важную роль в качестве топлива. Около 500 000 квадратных миль земли (около 13% площади страны) залегают под углем. Эти месторождения широко распространены, так что почти каждая часть страны находится в пределах 500 миль от шахты. Огромных запасов при использовании в нынешних объемах в год хватило бы, вероятно, на 2000-4000 лет, но при использовании с нынешними темпами увеличения (удваивание продукта каждые десять лет) их, по оценкам, хватило бы всего на 150 лет. Какова будет фактическая ставка между этими крайними значениями - это вопрос, ответ на который зависит от нашего

экономического законодательства в отношении собственности, эксплуатации, цен, использования и замещения. Это еще одна из наших важных социально-экономических проблем.

Единственной отличной доступной заменой угля как источника тепла, света и электроэнергии является энергия воды. Подсчитано, что в 1908 году за счет водопадов вырабатывалось всего 5 400 000 лошадиных сил, в то время как было доступно около 37 000 000 первичных лошадиных сил [6]; но за счет накопления паводковых вод для выравнивания стока можно было развить по меньшей мере 100 000 000 лошадиных сил, а возможно, и вдвое больше. Поскольку для выработки паровой машиной одной лошадиной силы в год при существующих методах требуется десять тонн угля, потенциальная замена угля в два-четыре раза превышает наше нынешнее годовое потребление угля (около 500 000 000 тонн в 1912 году).

Но это не означает, что при нынешних затратах на добычу угля и строительство резервуаров было бы экономично произвести эту замену сейчас. Определить, когда, как далеко и какими методами добывать эту водную энергию из озер и рек для использования людьми и произвести эту замену, является еще одной из наших больших экономических проблем.

Нефть и природный газ, которые в наши первоначальные запасы были, пожалуй, самыми богатыми в мире, быстро истощаются. Они могут быть просто упомянуты как связанные с углем по источнику их поставок, характеру их использования и экономическим проблемам, которые они порождают.

§ 10. #Транспортные агентства#. Среди транспортных средств в первую очередь следует упомянуть судоходные воды — океаны, озера, реки и каналы с необходимым оборудованием дноуглубительных отверстий, гаваней, доков, шлюзов и маяков. Немногие из них фигурируют в общей сумме "капиталов", поскольку они не находятся в частной собственности. И все же хорошая система естественных водных путей может быть большим богатством для одной нации, чем дорогостоящие дополнительные железные дороги для другой. Хорошие естественные гавани на водных путях, ведущих к океанам, являются важнейшим видом национального богатства, равно как и судоходные великие озера в пределах или на границах страны. Точно по мере того, как отсутствуют эти естественные средства передвижения, возрастает необходимость в создании дорогостоящих искусственных транспортных средств.

Америка хорошо обеспечена как естественными, так и искусственными средствами передвижения. Длина прямой береговой линии составляет 5700 миль, а линия, следующая за углублениями побережья, составляет около 64 000 миль. Великие озера с прямой береговой линией протяженностью 2760 миль являются важнейшими внутренними водными путями в мире. 295 судоходных рек в стране имеют протяженность 26 400 миль судоходной воды. Около 2000 миль каналов все еще находятся в эксплуатации. На водных путях используется около 27 000 американских судов грузоподъемностью 8 000 000 тонн брутто.[7]

Существует около 250 000 маршрутных миль паровых железных дорог или с дополнительными путями, дворовыми путями и подъездными путями, в общей сложности около 370 000 миль. На них более 63 000 локомотивов, 52 000 пассажирских вагонов и 2 400 000 грузовых и служебных вагонов. Кроме того, это 45 000 миль пути электрических железных дорог и почти 100 000 вагонов. Эти железные дороги включают в себя огромную совокупность сооружений в виде туннелей, разрезов, насыпей, мостов, станций и магазинов.

В стране (1914 г.) насчитывается около 2 228 000 миль дорог общего пользования, из которых 10% - дороги с "покрытием". В настоящее время отсутствуют данные о количестве повозок, лошадей, автомобилей и других транспортных средств, используемых на дорогах и улицах в транспортных целях.

Многие из наших экономических проблем возникают из-за этих транспортных агентств, от вопроса об открытии новой грунтовой дороги в сельском городке до вопроса о строительстве межокеанского канала, от вопроса о том, должны ли быть бесплатные дороги общего пользования или платные, до вопроса о регулировании железнодорожных тарифов на всей железнодорожной системе страны.

§ 11. # Сырье для одежды, жилья, машин и т.д. # Сельскохозяйственные уголья обеспечивают, помимо продовольствия, значительную часть сырья для многих других товаров, таких как хлопок, лен, шерсть, шкуры, перья, пиломатериалы и дрова. Лесные участки на фермах составляют около 200 000 000 акров, а крупные леса, государственные и частные, - около 350 000 000 акров, что в общей сложности составляет около одной четвертой площади лесов страны и содержит около половины древесины, которой когда-то обладала страна. Экономическая проблема разумной лесной политики - одна из самых серьезных, которые нам предстоит решить.

Другими наиболее важными источниками сырья для промышленности являются залежи полезных ископаемых на поверхности земли.[8] В этой стране, вероятно, больше, чем в какой-либо другой стране, запасов металлических руд железа, меди, свинца, цинка, золота и серебра. Алюминий - самый распространенный металл, составляющий около 8% земной коры, но современными методами его можно извлечь только со значительными затратами из определенных соединений, количество которых ограничено. Сведения о наших складах металла слишком сложны для более полного рассмотрения здесь, и их можно найти в трактатах по экономической геологии или промышленной географии. Определение разумной политики в отношении использования этих магазинов сопряжено со многими экономическими проблемами, частными и государственными.

Другой крупный класс материальных благ находится в форме инструментов, машин и других средств для осуществления производственных процессов сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности. Их иногда называют инструментальными товарами или промышленным оборудованием. Еще один класс состоит из огромной массы готовых прямых товаров, таких как жилые дома, библиотеки, музеи, школьные здания, театры, всевозможные здания и оборудование для развлечений, парки и увеселительные курорты в горах, на озерах или морском побережье. Владение и использование этих форм богатства порождает некоторые экономические проблемы, связанные с государственной собственностью, и другие, связанные с институтом частной собственности в целом, как описано в следующей главе.

[Примечание 1: Следует отметить, что эти цифры приведены под общим названием части I "Предполагаемая оценка национального богатства: 1850-1912 годы", а в таблицах говорится (том о богатстве, долге и налогообложении, стр. 20) как "оценки совокупного богатства нации, подготовленные по результатам переписей населения Соединенных Штатов", но сами таблицы описываются (стр. 23-25) как "предполагаемая истинная оценка всего имущества", причем эта фраза используется как эквивалент "богатства". Определения богатства и собственности см. в т. I, стр. 264-265.]

[Примечание 2: Это изменение будет описано ниже, в главе 6, в разделе о стандарте отсроченных платежей.]

[Сноска 3: Различие между богатством и капиталом см. в т. I, стр. 265, 278, 508.]

[Сноска 4: Определение полезности см. в т. I, стр. 25.]

[Сноска 5: См. Том I, стр. 510 о парадоксе ценности.]

[Сноска 6: То есть "количество, которое может быть выработано на основе расхода ручьев в течение двух недель, в течение которых расход наименьший", при этом всему остальному разрешается оставаться неиспользованным. Ван Хайз, "Сохранение природных ресурсов", стр. 119.]

[Примечание 7: Эти и другие цифры в этом разделе относятся к 1913 году.]

[Сноска 8: Уголь упоминался выше, раздел 9.]

ГЛАВА 2

СУЩЕСТВУЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

§ 1. Место частной собственности. § 2. Природа собственности. § 3. Соотношение богатства, собственности и капитала. § 4. Некоторые теории частной собственности. § 5. Происхождение против оправдания. § 6. Ограничения частной собственности. § 7. Ограничения завещания и наследования. § 8. Социальная целесообразность частной собственности. § 9. Денежно-кредитная экономика. § 10. Конкурентная система. § 11. Ограничение конкуренции обычаями. § 12. Влияние современных сил на обычаи. § 13. Влияние Адама Смита. § 14. Система оплаты труда.

§ 1. #Место частной собственности#. Не меньшее значение, чем материальное богатство, для определения экономической мощи народа имеет *социальная система*, при которой живет нация. Это термин, применяемый ко всему комплексу институтов и договоренностей, в рамках которых люди живут вместе в обществе. Это воплощение мнений, идей и жизненных привычек, унаследованных каждым поколением от своих предков. Это, действительно, целостное состояние цивилизации людей с его политическими, экономическими, интеллектуальными, научными, религиозными и эстетическими аспектами.

Наиболее важным экономическим аспектом существующей системы является, вообще говоря, институт частной собственности. Использование денег (денежная экономика), система заработной платы и конкуренция как способ распределения настолько тесно связаны с этим, что они едва ли являются чем-то большим, чем разными фазами одного и того же явления. "Институт частной собственности" - это общее выражение того, как люди в современном государстве используют свою собственную энергию и материальные блага внутри нации. Почти все вещи, упомянутые в таблице в разделе 4 главы 2, принадлежат частным лицам.[1] Мы живем в режиме частной собственности, и этот факт влияет на все наши экономические проблемы. Определение точных границ частной собственности составляет значительную часть политико-экономических проблем, которые приходится решать людям в каждом поколении. Значительная доля, возможно, в определенном смысле, каждой из обсуждаемых экономических проблем связана с изменением, ограничением, определением или, что более

радикально, отменой существующих законов о собственности. Следовательно, в широком понимании, как указано выше, определение природы частной собственности является *существенной* экономической проблемой.

§ 2. #Природа собственности#. Собственность означает владение, а "владение" - это абстрактное существительное, выражающее качество владения вещью. Соответственно, "владелец" - это англосаксонский эквивалент "собственника". Собственность, таким образом, по сути, означает не объект, которым владеют, а право лица контролировать то, чем оно владеет, или принадлежащий ему. Собственность - это законное право на контроль при определенных условиях.[2] Физическое обладание объектом не обязательно является собственностью.

Существуют разные формы собственности. Оно может быть частным, как у отдельных лиц, семей, партнерств или корпораций; или оно может быть общественным, как у наций, штатов, округов, больших и невеликих городов, владеющих такими объектами, как общественные здания, парки, автомагистрали, лесной заповедник Адирондак или канал Эри. Эти два вида одинаково эффективны в отношении претензий посторонних, но права тех, кто входит в круг собственности, различаются. Например, права одного акционера в отношении другого или права одного члена семьи в отношении другого - это не то же самое, что права в отношении посторонних. Частная собственность является характерной чертой нашего нынешнего индустриального общества, но она существует бок о бок с общественной собственностью и со многими промежуточными степенями между частной и общественной собственностью.

Хотя первоначально и по существу собственность означала нематериальное право на вещь, это слово стало применяться также к объекту права. Это делается как в обычной речи, так и в судебных решениях с неизбежной двусмысленностью. В этом легко убедиться, попытавшись заменить слово "собственность" на "собственность", что довольно просто в некоторых случаях, но невозможно в других. Никто не стал бы указывать на дом и говорить: "Это моя собственность", но либо "Это моя собственность", либо "Я осуществляю право собственности на него". Хорошо известно, что человек может иметь право собственности в этом абстрактном смысле на свои собственные услуги, например, на занятие торговлей, или на "добрую волю" бизнеса, или на нематериальный патент, или авторское право, точно так же, как и на материальный объект.

§ 3. #Отношение богатства, собственности и капитала#. Неспособность увидеть это различие и четко помнить о нем привела к путанице даже со стороны законодательных органов, опытных судей и способных экономистов. Если говорится, что собственность - это (например) дом и земельный участок и в то же время право на этот дом и земельный участок, то у каждого экономического блага есть сразу два свойства, а именно: сам объект и право на него.[3]

Этой трудности можно было бы избежать путем последовательного определения и использования терминов. Материальный экономический объект - это товар, это форма богатства. Использование богатства и услуги работников в данный момент представляют собой формы дохода. Право собственности, то есть право контролировать, использовать или направлять использование богатства и услуг, является собственностью, которая, следовательно, является правом на получение доходов. Стоимость доходов физического лица составляет его капитал. Товары, права на товары, стоимость прав на товары: эти три вещи четко различимы.

§ 4. #Некоторые теории частной собственности #. Были созданы различные теории для объяснения происхождения и оправдания существования частной собственности. Теория оккупации заключается в том, что собственность основана на приоритете притязаний того, кто находит богатство без владельца и присваивает его. Это не является объяснением прав собственности, которые возникают каждое мгновение, и не дает логической причины для сохранения древних прав собственности. Это заявление применимо к случаю, который случался редко, - заселению неоккупированной территории.

Более адекватной для объяснения многих случаев является теория завоевания, согласно которой собственность основана на силе; поскольку почти все земли сегодня заняты потомками завоевателей, которые отняли земли и природные ресурсы у прежних жителей, которые, в свою очередь, отняли их у других оккупантов много веков назад. Теория завоевания применима, например, к вторжению в римские провинции варварских племен, которые разделили страну и развили феодальную систему, основанную на землевладении. Но это вряд ли применимо к сегодняшним событиям, и в лучшем случае это не может, по мнению современного сознания, "оправдать" нынешние права собственности.

Теория труда, удовлетворяющая одни запросы там, где другие терпят неудачу, заключается в том, что собственность основана на акте производства. Провозглашается, что каждый человек имеет право на то, чему придали ценность его мозг и мускулы. Очевидно, что этот тест оставляет без объяснения или оправдания огромное количество вещей, которые действительно существуют и существовали когда-то как собственность. Обычно основой трудовой теории собственности объявляется естественное право каждого индивида на результаты своего собственного труда, которое считается окончательным, неоспоримым, аксиоматическим фактом. Однако этот тип доктрины естественного права, который не апеллирует к опыту и результатам, в настоящее время полностью дискредитирован в политической науке.

Другая форма теории естественных прав заключается в том, что собственность необходима для реализации достоинства человеческой природы и каждый индивид имеет естественное право на самореализацию. Эта теория в некотором смысле основана на обращении к опыту относительно влияния собственности на характер человека, и ее достоинство заключается в том, что она выражает один из идеалов современной демократии. Хотя, как и различные другие теории "естественных прав", ее следует считать слишком абсолютной и слишком индивидуалистической, она содержит далеко идущую истину, которую необходимо должным образом учитывать в нашей социальной философии.

Теория права гласит, что собственность существует потому, что так велит закон. Это выражает истину, но является не более чем трюизмом. Закон определяет границы собственности, но что определяет границы закона? Какое практическое или социальное обоснование существует для принятия и продолжения действия такого закона? Теория права не содержит окончательного объяснения. Каждая из этих теорий имеет свои недостатки, но каждая указывает на какой-то факт, важный в определенное время и в определенных местах для объяснения этого широко распространенного института.

§ 5. #Происхождение против обоснования #. Вопрос о происхождении отличается от вопроса о нынешнем обосновании существующей системы частной собственности. Институт частной собственности развивался в различных условиях. В ранних обществах права индивидуальной собственности были не очень четко обозначены. Каждое племя предъявляло претензии другим

племенам и пыталось отстоять войной свои притязания на свои обычные охотничьи угодья; но притязания отдельных охотников на землю внутри племени не часто вступали в конфликт. Частная собственность изначально заключалась в личном имуществе, украшениях, оружии, утвари, которых было очень мало в том первобытном обществе, в котором было принято "ходить в гости с дубинкой вместо футляра для карт". Только позже появилась индивидуальная собственность на землю. Несколько лет назад считалось, что организация древнегерманских племен была политически почти совершенной демократией, а экономически коммунизмом, при котором все имели равные права на землю. Сегодня это мнение подвергается очень серьезному сомнению. Представляется вероятным, что в контроле и использовании земель (хотя и не в других вещах) была значительная доля коммунизма, но это было в значительной степени ограничено олигархией привилегированных; в то время как массы жили в подчинении, отрезанные от всего, кроме скудной доли общих земель. Как бы то ни было, могущественные силы в исторические времена положили конец общему владению землей и обработке ее в том виде, в каком она существовала среди крестьян Европы. Опыт показал, что эта система расточительна. Конкуренция, как правило, приводила экономических агентов в более эффективные руки, и движению способствовали многочисленные акты несправедливости и насилия со стороны тех, кто стоит у власти.

Изучение происхождения и развития любого социального института интересно и помогает оценить его нынешнее значение, но проблемы прошлого - это не проблемы сегодняшнего дня. Было ли древнее начало собственности в Европе в насилии и зле или нет, имеет лишь отдаленное отношение к вопросу о ее нынешнем функционировании. Социальные условия и потребности изменились не больше, чем формы и пределы самой собственности. Каждому поколению приходится решать свои собственные проблемы, и, игнорируя по большей части зло далекого прошлого, каждое поколение должно проверять существующие институты по их нынешним результатам.

§ 6. #Ограничения частной собственности#. При обсуждении частной собственности полезно сразу же избавиться от мысли, что это абсолютная и неизменная вещь. Немногие осознают многообразие способов ограничения прав собственности. Неизменный частный контроль над собственностью неизвестен; общественность делает много оговорок в своих собственных интересах. Во-первых, существует целый набор ограничений для предотвращения неприятностей. Владелец во многих ситуациях не волен строить бойню или завод по производству клея на своей земле. Собственность регулируется общими общественными интересами, и все, что угрожает стать помехой или опасностью, может быть исключено. По праву "выдающегося владения" государство или железная дорога забирают старую усадьбу у владельца, который жил бы там и умер.

Хотя ему возмещен материальный ущерб, это является ограничением его прав собственности. Права распоряжения имуществом существуют либо по контракту, либо по предписанию, разрешающему его общественное использование. Наиболее важным из всех ограничений является право на налогообложение, с помощью которого общество забирает большую или меньшую часть частных доходов для целей, которые отдельные владельцы могут не одобрять.

Закон обеспечивает соблюдение множества частных требований одних лиц к другим. Различные права, называемые сервитутами, могут применяться к частной собственности, изменяя ее исключительное использование. Аренда на любой срок является ограничением

контроля владельца. Как владелец аренды, так и собственник имущества имеют определенные права перед законом. Кредитор денег, обеспеченных ипотекой, имеет юридически признанный и подлежащий исполнению интерес в заложенном имуществе. Имущество передается в доверительное управление в интересах отдельных лиц, учреждений или общественности и находится в ведении попечителей, которые строго обязаны выполнять условия своих инструкций. Владельцы заключают разного рода контракты, которые различными способами ограничивают их контроль, и закон обеспечивает соблюдение этих контрактов. Все это образует комплекс справедливых требований, которые вместе равны по стоимости одному неразделенному праву собственности, которое, в свою очередь, равно стоимости богатства.[4]

§ 7. #Ограничения завещания и наследования#. Термин "завещание" подразумевает завещание, обычно письменное, в котором лицо, предвидя смерть, выражает свои пожелания относительно распоряжения своим имуществом. Иногда говорят, что завещание является "логическим" результатом частной собственности, но закон не рассматривает его как таковое. Право на завещание или дарение в случае смерти ограничено по-разному в разных странах. В странах, где существует наследственная аристократия, право первородства в одних случаях требуется законом, в других настолько одобряется общественным мнением, что ему практически всегда следуют. Обычай ограничивает завещание в Англии членами семьи, а завещания, составленные вне семьи, редки и почти всегда нарушаются в судах. Джон Стюарт Милль противопоставлял это практике в Америке, распространенной даже в его дни и еще более распространенной сейчас, когда богатые люди делали пожертвования на общественные цели. Во Франции право завещания имущества вне семьи законодательно ограничено; отец может завещать только долю одного ребенка, а остальное должно быть поровну разделено между детьми. Поселения *ifidei commissa* ограничены во многих странах из-за признанного социального зла, возникающего в результате объединения поместий на протяжении поколений. На протяжении всей истории Англии парламент уделял внимание вопросу о смерти, который в основном касался перехода крупных поместий в руки церкви или корпораций в результате завещаний благочестивых людей. В Англии в последнее время (и в меньшей степени в этой стране) политика разрешения неограниченных пожертвований благотворительным учреждениям подверглась серьезному сомнению, и законодательным путем некоторые из старых пожертвований были отклонены от их первоначального назначения, когда они перестали приносить общественную пользу. Наследование, в отличие от завещания, обычно означает наследование имущества того, кто умер без завещания, то есть не составил завещания. Закон о наследовании также сильно меняется в зависимости от времени и места.

§ 8. #Социальная целесообразность частной собственности#. В свете современной политической философии объяснение и оправдание частной собственности должно основываться на социальной целесообразности. Это широкое объяснение, и недостаток широкого объяснения в том, что оно нуждается в дальнейшем разъяснении. Под ним может быть приведено множество различных условий. Даже если частная собственность во многих случаях создает трудности для отдельных лиц, все же она может быть оправдана, если в целом она наилучшим образом способствует прогрессу общества. О законах следует судить по их среднему действию, а не по исключительным случаям. В целом, о системе частной собственности следует судить по следующему критерию: способствует ли она благосостоянию нации лучше, чем любой альтернативный план контроля над экономическим богатством? Вопрос не в том, безупречен ли он, поскольку ни один человеческий институт таковым не является. Также не следует предполагать, что правило собственности должно быть

единообразным в отношении всех видов богатства. Существует много видов собственности, и тест может применяться отдельно к различным формам и различным степеням прав собственности. Все упомянутые выше разнообразные и часто строгие ограничения собственности определяются какой-то мыслью, мудрой или глупой, о социальной целесообразности. К различным частям богатства можно относиться по-разному: может существовать частная собственность на вагоны и общественная собственность на дороги; частная собственность на дома и общественная собственность на леса; частная собственность на автомобили и общественная собственность на железнодорожные вагоны. Но любое правило собственности, как и любой другой действующий человеческий закон, должно применяться ко всем лицам, отвечающим этим условиям.

Само принятие теории социальной целесообразности подразумевает необходимость частой корректировки института частной собственности. Основная мысль различных нападок на институт собственности заключается в том, что, поскольку он либо вызывает, либо делает возможным неравенство доходов, он не является социально целесообразным. Частная собственность в том виде, в каком она существует сегодня, осложнена многими историческими случайностями. Пережитки древней несправедливости и реликты феодальных институтов, не опирающихся ни на какие жизненно важные причины, сохраняются как в нашей новой стране, так и в более старых. Границы собственности во многих отношениях определяются не логикой целесообразности, а социальной инерцией, которая часто управляет сменяющимися друг друга поколениями.

У многих возникает вопрос: если частная собственность не является абсолютным правом, каковы должны быть ее пределы? Какие изменения в нее следует внести? Эти вопросы поднимают величайшую экономико-политическую проблему наших дней, которая на самом деле содержит в себе множество второстепенных проблем. Ряду из них будет уделено внимание на следующих страницах.

§ 9. #Денежно-кредитная экономика#. Использование денег настолько облегчает передачу, покупку и продажу частной собственности и так тесно связаны собственность и денежная торговля на практике и в мыслях людей, что каждое радикальное предложение об отмене частной собственности включало в себя план покончить и с деньгами. Но деньги и частная собственность по существу и логически не связаны друг с другом, поскольку определенная доля частной собственности всегда обнаруживалась там, где денег использовалось мало или вообще не использовалось. Правда, если бы не было абсолютно никакой частной собственности, от денег было бы мало проку, хотя коммунистическое государство все еще могло бы использовать их как форму противодействия. Мы уже видели [5], как денежная единица входит в обиход, и более полно рассмотрим природу денег в последующих главах. Здесь мы можем лишь отметить, что использование денег является выдающейся чертой современной экономической системы и порождает многие проблемы политической экономии.

§ 10. #Конкурентная система#. Существующая система также характеризуется конкуренцией [6] в покупке и продаже материальных ценностей, а также в пользовании услугами экономических агентов. Под конкуренцией мы подразумеваем здесь состояние политической свободы каждого человека торговать своей собственностью (товарами, видами использования или услугами) по своему выбору, и это в сочетании с его стремлением получить то, что он ценит больше всего, для себя и своей семьи. Всякий раз, когда кто-либо другой (чиновник или гражданин)

запрещает мужчине получать все, что он может, конкуренция пока ограничена. Всякий раз, когда кого-либо удерживает страх или привязанность к какому-либо другому трейдеру от получения всего, что он может, конкуренция пока ограничена. Всякий раз, когда кто-либо вступает в сговор с другим трейдером, чтобы действовать вместе с ним с целью отзыва или изменения его ставки, конкуренция пока ограничена. Частная собственность и экономическая конкуренция не просто существуют бок о бок, формируя более или менее благоприятные условия друг для друга; они существенно связаны.[7]

На данном этапе в нашу задачу не входит представление преимуществ и недостатков конкуренции, а просто указание на ее важное место в реальном экономическом мире. Подобно частной собственности, конкуренция не является универсальной чертой нашей нынешней системы, но это наиболее общий и характерный метод оценки, установления цен и торговли.

§ 11. #Ограничение конкуренции обычаям.#[8] Относительно большое влияние конкуренции в современном обществе становится более очевидным при сравнении нынешней системы с системой более раннего состояния общества или с системой современного дикого племени. Член низших человеческих обществ подчиняется закону; хотя он и дикарь, он не является "необразованным". Напротив, он во многих отношениях обязан следовать общепринятым линиям поведения, и большая часть его времени отводится изучению традиций, а затем соблюдению церемоний племени. Первобытные обычаи всегда получают религиозную санкцию, и каждый член племени свято обязан поступать так, как поступали его отцы и как поступают его соседи. Это ограничение распространяется на выбор продуктов питания, одежды для ношения, времени для охоты, посадки растений и сбора урожая, оружия и инструментов для использования, где и как торговать, сколько давать или брать и на бесчисленное множество других деталей экономического выбора. Итак, в раннем обществе экономические отношения были сложными, но медленно менялись от поколения к поколению. Обычай, а не конкуренция, во многом определяли экономические действия людей.

Обычай продолжал управлять значительной частью личной жизни народов северной Европы в варварские и феодальные времена. Его сила постепенно уменьшалась, но даже сейчас она не отменена полностью. В средние века политические и экономические интересы не были четко разграничены. Земля была важнейшим видом богатства. Военные и другие общественные службы выполнялись высшими землевладельцами (как вассалами своих сюзеренов), которые таким образом одновременно платили то, что мы сегодня назвали бы арендной платой и налогами. Землевладелец, в свою очередь, получал от своих подчиненных услуги и товары в натуральной форме (продукты питания и припасы) и таким образом (в современных глазах) был одновременно сборщиком налогов и получателем арендной платы. Арендная плата, однако, не была конкурентоспособной ценой, а состояла из сборов и услуг, которые привыкли платить предки. Во многих отношениях и в городах тесные организации ремесленников и торговцев регулировали цены и не допускали других в свои отрасли. Промышленные привилегии понижали жизнь того времени.

Однако на протяжении всего средневековья существовали силы конкуренции. Неэффективность обычных услуг и высокие цены, взимаемые из-за эгоистичных привилегий, постоянно побуждали мужчин становиться конкурентами. Люди стремились преодолеть барьеры обычаев и предрассудков. Их усилия по достижению свободы конкуренции были

жизненной силой того времени. Промышленная история Средневековья была в значительной степени историей борьбы сил конкуренции с узами обычаев и привилегий.

§ 12. #Влияние современных сил на обычаи#. Промышленные события, последовавшие за открытием Америки, усилили силы, стремящиеся к экономической свободе. Открытия в Западном полушарии открыли широкое поле для приключений и предприимчивости Европы. Коммерция - сильнейший враг обычаев, и новые возможности нанесли серьезный удар по консерватизму как поместья, так и деревни. С быстрым ростом промышленности и мануфактур старые методы пришли в упадок. На открытом рынке обычаи приходят в упадок; они лучше всего процветают в защищенных местах. Кроме того, движение мысли в эпоху Реформации и дух времени, которые выражали принцип личной свободы и позволяли индивиду следовать своим собственным мнениям и принимать на себя ответственность за последствия, благоприятствовали конкуренции. Несмотря на эти факты, ограничения национальных правительств на торговлю оставались значительными, в некоторых отношениях усилившихся в течение семнадцатого и восемнадцатого веков во Франции, Голландии и Англии. Регулирование, к которому ранее стремились города и деревни, было применено в более широком масштабе национальными правительствами с их промышленными системами. Колонии в Америке использовались в экономических целях "метрополии" и в корыстных интересах местных торговцев в Европе. Американская революция была одним из горьких плодов английской политики торговых ограничений.

§ 13. #Влияние Адама Смита#. "Богатство наций", первая большая работа по политической экономии, была опубликована в 1776 году. Это был "психологический момент" для его появления, поскольку общественная мысль была настолько подготовлена к нему, что он оказал максимально возможное влияние. Год принятия Американской декларации независимости дал самый яркий наглядный урок о пагубности эгоистичной колониальной политики, которая в широких масштабах препятствовала экономической свободе. Старые обычаи стали плохо приспособленными к жизни, плохо приспособленными к быстрым промышленным изменениям, которые происходили в то время. То, что было необходимо во многих направлениях, как в политике, так и в промышленности, было просто негативными действиями правительства, отменой старых законов, ниспровержением старых злоупотреблений. Французская революция, последовавшая несколько лет спустя, подчеркнула эту мысль в политической сфере. Философы того времени верили в "естественный закон" в промышленности и политике. Реформаторы того времени хотели сбросить оковы прошлого и дать людям возможность проявлять себя "естественным образом". В Америке старые злоупотребления никогда не пускали глубоких корней, поскольку условия нового континента не были благоприятны для монополий и привилегий. Хотя движение за отмену средневековых законов продолжалось в Европе с 1776 года по настоящее время, тем не менее, обычай по-прежнему сильнее в Европе, чем в Америке. Крепостное право было отменено только в первой половине девятнадцатого века в Австрии и юго-Восточной Европе, и только во второй половине в России. Многие экономические и культурные силы способствовали этому движению, но самой мощной интеллектуальной силой, выступившей в его пользу, были работы Адама Смита. Книга Смита произвела настолько сильное впечатление, что в умах людей понятие "свободная торговля" стало почти идентичным понятию политической экономии, тогда как это была всего лишь временная экономическая проблема восемнадцатого века.

Многие люди тогда думали, что в "свободной и неограниченной конкуренции" было найдено решение всех экономических проблем на все времена. Но вскоре стало очевидно, что это не было таким простым и абсолютным решением. Действительно, многие из нынешних экономических проблем — в каком—то смысле все они - сосредоточены вокруг этой: определить надлежащие формы и пределы конкуренции. Различные аспекты, которые принимает эта проблема, будут рассмотрены в каждой части следующих страниц.

§ 14. #Система заработной платы.# Рассматриваемый с другой стороны, нынешний экономический и социальный порядок называется системой заработной платы.[9] Договор о заработной плате, как и использование денег, не является существенным для существования системы частной собственности. Сообщества, такие как американские колонии и многие недавно заселенные штаты, могут почти полностью состоять из самозанятых землевладельцев. Болгария, до Балканских войн называвшаяся крестьянским государством, представила эту организацию (хотя, конечно, с некоторой оплатой труда), как и ее соседка Сербия. Но, учитывая институт частной собственности с конкуренцией (свободу покупать и продавать), пусть производство и торговля развиваются в любой степени, и неравенство в благосостоянии увеличивается, в то время как все большее число людей работают за заработную плату. Примечательно, что по мере того, как это происходит (как это происходило в Америке все более быстрыми темпами с середины девятнадцатого века), именно в сельском хозяйстве и сельской ручной промышленности по-прежнему работают в основном собственники-менеджеры и рабочие, в то время как на производственных, транспортных и крупных коммерческих предприятиях труд выполняется за заработную плату. Принятие системы заработной платы до сих пор было неизбежной ценой, которую приходилось платить за производство и промышленное развитие; и одна из наших экономических проблем состоит в том, чтобы определить, должно ли это продолжаться, и если да, то в тех же ли масштабах, что и в прошлом.

[Примечание 1: Исключениями, вероятно, являются неустановленные суммы освобожденной недвижимости (принадлежащей муниципалитетам, штату и нации), некоторые ирригационные установки, часть каналов и та часть золота и серебра, которая находится в государственной казне.]

[Сноска 2: См. Том I, стр. 264-267. Закон проводит между правами собственности и справедливыми правами некоторые тонкие различия, которые имеют свое основание в истории, если не в логике закона, но которые не являются существенными для экономических дискуссий. В некоторых штатах это различие было в значительной степени отменено. Что нас интересует, так это права (притязания), которые люди имеют на контроль над богатством и услугами, независимо от того, называются ли они по техническому праву законными или справедливыми, и это право - это то, что подразумевается под "собственностью" в нашем обсуждении.]

[Примечание: 3] Эта путаница имела важные практические последствия в области налогообложения. См. Том ii. I, стр. 265-267 и ниже, гл. 17.]

[Примечание 4: Эти требования взаимно ограничивают друг друга (независимо от того, называются ли они справедливыми требованиями, или залогами, или правами собственности), и богатство не умножается за счет умножения требований, как, к сожалению, иногда предполагается. См. выше, раздел 3.]

[Сноска 5: См. Том I, стр. 51.]

[Сноска 6: См. Том I, стр. 73.]

[Сноска 7: Это будет показано при сравнении конкурентного метода распределения с другими методами в главе 31.]

[Сноска 8: См. I, стр. 143, о средневековом владении землей; стр. 158, об обычной арендной плате; стр. 190, о влиянии касты.]

[Сноска 9: См. Том I, стр. 227.]

ЧАСТЬ II

ДЕНЬГИ И ЦЕНЫ

ГЛАВА 3

ПРИРОДА, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ И ЧЕКАНКА ДЕНЕГ

§ 1. Происхождение денег. § 2. Свойства первоначальных денег-товаров. § 3. Промышленные изменения и формы обращения денег. § 4. Драгоценные металлы в качестве денег. § 5. Страны, использующие золото. § 6. Различная степень использования денег. § 7. Определение и обзор денег. § 8. Металлические деньги без чеканки или с чеканкой. § 9. Технические особенности чеканки монет. § 10. Сеньораж определен.

§ 1. #Происхождение денег#. Повсюду в мире, где появились зачатки регулярной торговли, какой-нибудь из предметов торговли вскоре стал попадать в руки многих торговцев, которые не рассчитывали хранить или использовать его сами, а передавали в другой торговле.[1] Это сделало его прибыльным, поскольку деньги - это все, что используется в качестве общего ценового товара. Характер товара *общей* ценой четко отличает деньги от товаров, купленных и проданных определенным классом торговцев, таких как зерно, крупный рогатый скот и т.д., Подлежащих повторной продаже. Только в той мере, в какой конкретный товар попадает в руки лиц, специально не занимающихся им, а берется с целью использования его в качестве ценового товара для получения чего-то другого, чего они желают, вещь имеет характер денег. Таким образом, вещь, называемая деньгами, является долговременным благом, переходящим из рук в руки в обществе и завершающим свое использование по очереди для каждого обладателя только тогда, когда он с ними расстаётся.

Использование денег имеет такое социальное значение, что современное индустриальное общество было бы невозможно существовать без них. Обсуждение денег затрагивает многие интересы, оно поднимает множество вопросов политического и этического характера. В этом вопросе, возможно, больше распространенных ошибок, чем в любом другом предмете экономики, но общие принципы обращения денег так же полностью поняты и так же твердо установлены, как и в любой другой области экономики.

§ 2. #Качества первоначального денежного товара#. Выбор любого денежного товара был не простой случайностью, а результатом того, что этот предмет лучше других приспособлен для того, чтобы служить средством обмена. Основными качествами, повлиявшими на выбор примитивной формы денег, были следующие: 1. Товарность (или продаваемость); то есть их должно быть легко продать. Первыми формами денег должны были быть вещи, которые каждый

желал в какой-то момент и многие люди желали в любое время. Это было существенное качество, которое делало любого человека готовым употребить его, даже если он не хотел использовать его сам. Многие виды еды и одежды являются весьма желанными товарами. Но лишь немногие из этих классов товаров обладают в высокой степени некоторыми другими важными качествами, которые сейчас будут названы.

2. Транспортабельность; то есть денежный материал должен быть удобен для переноски, он должен иметь большую ценность при небольшом объеме и весе. Пронести мешок пшеницы на спине несколько миль обычно требует таких же больших усилий, как и выращивание пшеницы, и стоимость перевозки на расстояние пятидесяти миль даже в фургоне часто равна всей стоимости пшеницы. Крупный рогатый скот, хотя и не очень ценный по весу и не обладающий в высшей степени другими качествами денег, имеет то преимущество, что его можно заставить перевозить на большие расстояния, и поэтому он широко использовался в качестве денег в более простых экономических условиях.

3. Узнаваемость; то есть денежный товар должен быть легко узнаваем и о нем можно судить как о качестве. Если для его проверки во избежание подделок потребуются экспертные знания или специальное оборудование, немногие могут быть готовы воспользоваться им, и торговля будет дорогостоящим процессом.

4. Долговечность; то есть денежный товар должен легко храниться без особых потерь в количестве или качестве, возможно, в течение длительного периода, пока его можно будет передать в обмен. Немногие виды продуктов питания очень хорошо отвечают этому последнему требованию, являясь органическими и скоропортящимися. Но все четыре вышеперечисленных качества были довольно хорошо воплощены в первобытные времена в каменной соли, в редких кремнях и кусочках меди, пригодных для изготовления инструментов и оружия, в мехах в северных странах и во многих предметах личного убранства, таких как бусы, перья, драгоценные камни и металлические украшения.

5. Делимость; то есть качество денежного материала, которое позволяет легко делить его на меньшие количества, а затем снова объединять в более крупные массы с небольшими затратами и без потери в количестве или качестве. Это качество присутствует только тогда, когда материал достаточно однороден по всей массе, и это условие более полно выполняется металлами, чем любыми другими товарами. Это качество позволяет наносить государственную печать на денежный материал и изготавливать монеты, некоторые из которых являются точными копиями, а некоторые - точными кратными другим. Таким образом, предоставляются денежные единицы, подходящие для операций различной величины, вплоть до небольших дробных сумм. Денежная система такого рода в значительной степени способствует развитию чувства и привычки к точной оценке цены.

§ 3. #Промышленные изменения и формы денег#. Использование денег, как только что было показано, является результатом ряда различных мотивов у мужчин. Меняющиеся материальные и производственные условия общества меняют вид используемых денег. Вещи, которые имеют наибольшие притязания на денежную пригодность у людей на одной стадии развития, имеют низкие притязания на другой. Окончательный выбор денежного товара зависит от суммы всех преимуществ. Раковины используются для украшения в бедных сообществах, но на более высоком уровне развития их перестают так использовать, и, таким образом, их перестают продавать. Меха перестают быть востребованными на рынке в северных регионах, когда

пушные звери почти полностью истреблены и торговля мехом сокращается. Когда табак был основным продуктом экспорта из Вирджинии, все были готовы покупать его, и его рыночная цена была известна всем. Тогда он хорошо служил главным источником дохода, но, поскольку перестал быть почти эксклюзивным продуктом провинции, потерял известность и товарность, которые были у него раньше. В сельскохозяйственных и скотоводческих общинах, где каждый имел долю на пастбище, крупный рогатый скот был довольно удобной формой обращения денег, но в современной городской торговле его использование в качестве денег невозможно. Таким образом, в некотором смысле различные товары конкурируют, каждый пытается доказать свою пригодность в качестве средства торговли; но только один, или два, или, самое большее, три товара могут одновременно занимать такое место.

В то время как промышленные изменения и условия влияют на выбор денег, деньги, в свою очередь, реагируют на другие производственные условия. Если будет найден новый и более удобный материал или стоимость денежного металла изменится до такой степени, что это повлияет на широкое его использование, это сильно повлияет на промышленность. Открытие рудников в Америке принесло в Европу в шестнадцатом веке большие запасы драгоценных металлов, и это изменение в использовании денег сильно повлияло на промышленность. Деньги, сами по себе являющиеся одним из важнейших условий производства, подвержены влиянию всех других факторов и, в свою очередь, влияют на них.

§ 4. #Драгоценные металлы как деньги#. Некоторые металлы рано начали демонстрировать свою превосходную пригодность для выполнения денежной функции. Металлами, впервые использовавшимися в качестве денег, были медь, бронза (сплав меди с никелем) и железо. В древние времена это были действительно драгоценные металлы, поскольку их находили лишь в небольших количествах в нескольких населенных пунктах. Поэтому они были широко востребованы и высоко ценились как украшения, а также для использования в качестве инструментов и оружия. Но по мере того, как великие древние нации вступали в историю, эти материалы уже в значительной степени вытеснялись. Их стоимость значительно упала в результате увеличения добычи из-за несколько регулярной добычи полезных ископаемых. По мере роста богатства, расширения торговли, развития использования денег, распространения торговли на все более отдаленные страны более тяжелые, менее драгоценные металлы перестали удовлетворять растущую потребность в деньгах, особенно при более крупных сделках. Серебро и золото, шаг за шагом, часто не достигая большого прогресса за столетие, стали основными и доминирующими формами денег в мире, в то время как медь и никель все еще продолжали использоваться для изготовления более мелких денежных знаков. Каждое сообщество было свидетелем определенных этапов этой эволюции. В этом соревновании серебро несколько столетий назад доказало, что в целом является наиболее подходящим средством обмена для большинства целей, хотя в то же время золото использовалось в более крупных сделках и в международной торговле.

§ 5. #Страны, использующие золото#. В начале девятнадцатого века страны были разделены в соответствии с металлами, которые они использовали в качестве стандартов, на две большие группы: использующие серебро и золото. С того времени и более быстрыми темпами после 1850 года золото вытеснило серебро в качестве стандартных денег. В большей степени, чем любой другой материал, золото обладает качествами хорошего стандарта для богатых и промышленно развитых сообществ. Англия в течение длительного периода практически использовала золото в качестве стандартных денег; Соединенные Штаты с 1834 года (за исключением периода

бумажных денег с 1862 по 1879 год); Франция примерно с 1879 года, постепенно перейдя от серебра после 1855 года в результате действия закона о биметаллах; Германия с 1873 года; и Япония с конца девяностых годов. Другие страны стремились достичь этого. Примерно с 1890 года некоторые штаты (включая Мексику) и некоторые колониальные владения великих наций (включая Индию и Филиппины) приняли план "золотовалютного стандарта". Согласно этому плану, золото является стандартной денежной единицей, в то время как серебро продолжает использоваться практически исключительно в качестве материала в обращении, его количество контролируется, а стоимость регулируется на принципах, которые будут объяснены ниже в разделе "Чеканка монет, сеньораж и иностранная валюта". Сейчас осталось всего несколько стран с серебряным стандартом, самой важной из которых является Китай. Однако есть множество стран, особенно в Южной и Центральной Америке, которые имеют стандарты фидуциарных бумажных денег.[2]

§ 6. # Различная степень использования денег #. Торговля с использованием денег ни разу не стала исключительным методом. Бартер все еще существует и сегодня.[3] Степень, в которой в среднем используются деньги в разных частях мира, сильно различается. Использование денег в Сибири меньше, чем в Европейской части России, и их использование там меньше, чем в Западной Европе. Использование денег в качестве бартера, как правило, намного шире в городах, чем в сельской местности. В городах Мексики широко используются не только деньги, но и банки и кредитные агентства; в то время как сельские районы более отсталые и гораздо шире используют бартер, чем в Соединенных Штатах. В портах городов Китая, Индии и Южной Америки использование денег может быть очень похоже на то, что в европейских городах; но стоит немного углубиться вглубь этих стран, и условия использования денег сильно изменятся.

Однако сравнительные суммы денег (в пересчете на американские доллары) на душу населения, находящиеся в обращении в разных странах, далеки от того, чтобы быть истинным показателем их промышленного развития или их коммерческой активности. Действительно, после определенного момента большее среднее количество денег, находящихся в обращении в стране, может указывать на отсталость в развитии банков и других кредитных агентств, а не на большой объем богатства или бизнеса. Обратите внимание, например, на среднее положение крупных торговых стран, Германии и Соединенного Королевства, по сравнению с другими странами выше и ниже их в следующем списке.

ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ В ВЕДУЩИХ СТРАНАХ 31 ДЕКАБРЯ 1912 г.

Франция.....\$48.91 Америка (США)).....\$32.98

Австралия..... 38.45 Португалия..... 29.46

Канада..... 33.57 Нидерланды..... 26.86

Швейцария..... 24.32 Мексика..... 9.17

Германия..... 21.36 Финляндия..... 8.38

Великобритания..... 21.21 Чили..... 8.24

Испания..... 19.96 Турция..... 7.09

Бразилия.....	18.79	Россия.....	6.45
Дания.....	17.73	Япония.....	5.68
Бельгия.....	15.83	Болгария.....	5.57
Австро-Венгрия.....	14,68	Сербия.....	5.49
Rumania.....	13.24	Venezuela.....	5.51
Италия.....	13.09	Индия (британская)).....	5.19
Южная Африка.....	12.93	Эквадор.....	4.62
Норвегия.....	12.50	Перу.....	3.17
Швеция.....	11.59	Colombia.....	2.32
Греция.....	11.02	Paraguay.....	.57

7. #Определение и обзор денег#. Деньги можно определить как материальное платежное средство и средство торговли, общепринятое в качестве ценового товара и переходящее из рук в руки. Определение содержит несколько идей. Слова "общепринятые" подразумевают, что деньги имеют особый социальный характер, не являются обычным товаром. Как бесценный товар, деньги сами по себе должны быть ценной вещью, иначе они не могли бы быть приняты. Торговля означает получение и дарение ценных вещей. Таким образом, деньги - это не просто заказ на товар, как карточка или бумажный носитель, требующий оплаты; они сами по себе представляют ценность (хотя эта ценность может быть обусловлена частично или исключительно тем, что они выполняют денежную функцию). Такие вещи, как телеграмма при переводе распоряжения о выплате денег, произнесенное слово и простое обещание заплатить, деньгами не являются. Даже чеки и чеки - это всего лишь заменители денег. Деньги переходят из рук в руки, это вещь, с которой можно обращаться, и которую можно транспортировать физически.

Применить это определение не всегда легко, поскольку деньги отождествляются с другими вещами, которые служат той же цели и связаны по своей природе. Во многих проблемах деньги кажутся одновременно похожими и непохожими на другие ценные вещи, и часто бывает трудно определить, в чем именно заключается разница. Даже студенты-спецы расходятся во мнениях относительно границ понятия, но в отношении общей природы денег существует существенное согласие.

8.# Металлические деньги без чеканки или с ней#. В древности металлы использовались в качестве денег оптом; то есть количество взвешивалось при каждой сделке, а качество проверялось всякий раз, когда возникали сомнения.[4] В промышленно отсталых странах платежи по-прежнему производятся таким образом. В течение некоторого времени после открытия золота в Калифорнии золотую пыль грубо отмеряли на ногте большого пальца. В сегодняшних поставках золота банкирами для расчетов по международным счетам металл может быть в форме слитков с клеймом какого-нибудь хорошо известного банковского дома. Во всех случаях такого рода золото фактически является деньгами, но не в силу какого-либо акта правительства. Металл - это просто ценный товар, получатель которого оценивает его в

соответствии с его весом и чистотой. Это справедливо даже в тех случаях, когда государственный монетный двор за небольшую плату проверяет и штампует слитки по просьбе граждан.

Очень рано правительства стали придавать форму и штамповать кусочки металла для использования в качестве денег, чтобы указать их вес и тонкость. Процесс придания металлу формы и маркировки для этой цели называется чеканкой монет.[5] Чеканка государственных монет имела заметные преимущества в придании денежным единицам однородности размера, пробы и ценности с легко узнаваемым штампом. Но в своей простейшей форме чеканка монет никоим образом не меняла ценности денег, и любой другой знак, столь же простой, нанесенный на них, служил бы так же хорошо, если бы только он нес с собой равную гарантию качества и веса металла.

9. #Технические особенности чеканки# монет. Для каждого вида металлических денег существует установленное *соотношение пробы* для более ценного материала, который смешивается с более неблагородными металлами, используемыми в качестве сплавов. В Соединенных Штатах все золотые и серебряные монеты сделаны на девять десятых тоньше; в Великобритании - на одиннадцать двенадцатых. Установленный вес золотого доллара в Соединенных Штатах составляет 25,8 грана стандартного золота, которые содержат 23,22 грана чистого золота. *Предел допуска* - это отклонение выше или ниже стандартного веса или пробы, которое разрешается иметь монете, когда она покидает монетный двор. Этот показатель отличается для каждой из основных монет и составляет примерно одну пятую процента для золотого орла. *Номинал обмена* между стандартными монетами разных стран является выражением соотношения в них мелкого металла. Таким образом, обменный курс между американским долларом и английским сувереном ("фунтом стерлингов") составляет 4,866; то есть это количество долларов содержит такое же количество чистого золота, как и английский золотой суверен. Рельефный дизайн предназначен просто для того, чтобы сделать монеты легко узнаваемыми и их трудно подделать; а фрезерованные или надписанные края предназначены для предотвращения зазубривания и иного отделения металла от монет.

10. #Определение сеньоража#. Чеканка монет, практиковавшаяся ранними правительствами и правителями, стала функцией, имеющей большое политическое и экономическое значение. Право выпускать деньги стало одной из важнейших прерогатив суверенитета. Принц, король или император выбивал на монете свой герб или портрет; отсюда и термин "сеньораж" *otseignior* (что означает лорд или правитель). Сеньораж означал прежде всего право правителя или сословия взимать плату за чеканку монет, и, следовательно, оно стало означать также плату, взимаемую за чеканку монет, и часто, в еще более широком смысле, прибыль, получаемую правительством при выпуске любого вида денег, стоимость которых выше, чем стоимость материалов (будь то металл или бумага), из которых они состоят. Чеканка монет редко проводилась бесплатно и часто была источником дохода правителя. В древности и в средние века этим правом часто пользовались князья в своих корыстных целях, нанося ущерб торговле и нарушая ее порядок. Это привело к возникновению очень серьезной проблемы ценности при использовании денег.

Чеканка считается *безвозмездной*, когда за чеканку не взимается плата. Считается, что чеканка монет является *бесплатной*, если подданный или гражданин может сдавать слитки на монетный двор, когда ему заблагорассудится, заплатив обычный сеньораж. Выпуск монет

ограничен, если правительство или правитель определяет, когда должна быть произведена чеканка монет. Таким образом, чеканка монет может быть как бесплатной, так и безвозмездной, когда гражданам разрешается приносить слитки, когда им заблагорассудится, и конвертировать их в монеты без взимания платы или вычета. Но чеканка монет бесплатна, но не является безвозмездной, когда любой гражданин может принести металл на монетный двор, когда пожелает, для чеканки с уплатой сеньоража.

[Сноска 1: См. Том I, стр. 15-16 и 50-53, чтобы ознакомиться со вступительным заявлением о происхождении денег в связи с рынками.]

[Сноска 2: см. Главу 5.]

[Сноска 3: См. Том I, стр. 43, об упадке бартера.]

[Примечание 4: "Я буду ... очищать их, как очищают серебро, и пробовать их, как пробуют золото". Зах. xiii, 9. "Я купил поле... и отвесил ему денег, ровно семнадцать сиклей серебра. И я... взвесил ему деньги на весах". Иер. xxxii, 9, 10. Шекель стоил 224 грана, тройский вес, что примерно равно шести десятым чистого металла в серебряном долларе сегодня и стоит сейчас около двадцати четырех центов золотом. Однако в то время покупательная способность серебра была во много раз выше, чем сейчас.]

[Примечание 5: От французского *coin*, в свою очередь от латинского *cuneus*, клин, что наводит на мысль либо о более ранней клиновидной монете, либо о клиновидном знаке на монете. Немецкое слово *Münze* происходит от латинского *moneta* (как и английское *mint*, место, где делают монеты), что означало деньги, это название взято от храма Юноны, называемого *Монета*, где изготавливались монеты.]

ГЛАВА 4

ЦЕННОСТЬ ДЕНЕГ

§ 1. Стандартные товарные деньги. § 2. Альтернативные варианты использования денег-товар. § 3. Деньги как ценный инструмент. § 4. Относительная важность денег. § 5. Концепция индивидуального денежного спроса. § 6. Концепция денежного спроса сообщества. § 7. Деньги-материал в своем товарном использовании. § 8. Общий уровень цен. § 9. Эффект увеличения добычи золота. § 10. Количественная теория денег. § 11. Интерпретация количественной теории. § 12. Практическое применение количественной теории.

§ 1. #Стандартные товарные деньги#. Реальные деньги, находящиеся в обращении сегодня почти в каждой стране, состоят из широкого и сбивающего с толку разнообразия: золота, серебра, никеля, меди, бумаги в различных формах, выпущенных различными органами власти на различных условиях в отношении количества и сеньоража. Но среди всех видов в каждой стране какой-то один вид денег является преобладающим и занимает особое положение в качестве *стандартных* денег, к которым тем или иным образом привязана стоимость всех других видов денег. Обычно эти стандартные деньги состоят из материала (золота или серебра), который является товаром; но есть много примеров, когда бумажные деньги в то время были стандартом. Трудности денежной проблемы должны быть рассмотрены с точки зрения денег стандартного товара, где она ближе всего к обычным проблемам стоимости и менее сложна, чем когда включаются различные другие виды денег и различные заменители денег.

Под стандартными деньгами мы подразумеваем тот вид, независимо от его формы, который служит в любой стране единицей, в которой выражается стоимость других видов денег. Стандартом обычно является количество металла определенного веса и пробы, которое как товар имеет ценность также для промышленного использования. Монеты этого стандарта некоторые авторы называют полными, или настоящими, деньгами, которые отказывают в названии денег всему остальному.

§ 2. #Альтернативные варианты использования денежного товара.# Давайте рассмотрим проблему денежной ценности так, как она возникла бы, если бы использовался только один вид товарных денег. Несомненно, это в значительной степени, если не полностью, имело место в течение некоторого времени в ранних обществах после того, как один материал доказал, что он наилучшим образом подходит для данной цели. Как мы видели, историю многих видов денег можно проследить до того момента, когда они были не деньгами, а товарами с непосредственной потребительной стоимостью. Это были украшения, раковины, меха, перья, соль, крупный рогатый скот, рыба, дичь и табак. Каждый из этих материалов в каждой ситуации имеет свою ценность, которая отражает его способность привлекать к выбору. Теперь, если к использованию товара добавляется использование денег, это увеличивает спрос на этот товар. Для объяснения ценности товара не требуется никакой новой теории, поскольку он постепенно приобретает все большее применение в качестве средства торговли. Использование денег - это такое использование, при котором товары не претерпевают физических или видимых изменений, за исключением небольшого неизбежного износа, и в любой момент лицо, получающее товарную монету, может сохранить ее потребительную стоимость в качестве пищи, украшения, инструмента или оружия, или может сохранить ее на некоторое время, а затем потратить как деньги. Этот случай ценности не более сложен, чем случай чего-либо другого, имеющего два или более применений. Например, крупный рогатый скот используется для получения молока, мяса и вьючных животных. Каждое из этих видов использования логически независимо как причина ценности, однако все они взаимосвязаны, ценность крупного рогатого скота для конкретного человека определяется путем рассмотрения всех видов использования, объединенных в одну шкалу различного вознаграждения.

§ 3. #Деньги как ценный инструмент.# Деньги часто, фигурально выражаясь, называют инструментом. Инструмент - это кусок материала, который берут в руки для приложения силы к другим предметам, придания им формы или перемещения. Образно говоря, это то, что делают деньги. Человек берет их не для того, чтобы непосредственно получать от этого удовольствие, а для того, чтобы применить силу, сдвинуть что-то с места, а то, что он перемещает, является другим товаром. Таким образом, деньги (как таковые) всегда являются косвенным фактором. Адам Смит метко сравнил деньги с дорогами и фургонами, которые перевозят товары, таким образом удовлетворяя желания, размещая товары в более удобных местах. Основное назначение денег - удобное распределение дохода по мере его накопления и расходования. Использование денег увеличивает стоимость товаров за счет увеличения легкости, с которой происходит торговля. Как и любой инструмент или агент, деньги ценятся за то, что они делают или помогают делать. Она повышает ценность товаров, которые покупает и продает, разделяя их на удобные для использования количества и делая доступными в нужное время. В свете принципов уменьшения вознаграждения и временного предпочтения становится ясно, что количество и время, в которое товары доступны, оказывают существенное влияние на их стоимость. Деньги - это самое успешное устройство, когда-либо открытое для распределения припасов на время путешествия и товаров повседневных потребностей в течение

определенного периода времени. Использование денег в качестве хранилища ценности путем их накопления - это просто более экстремальный случай сохранения дохода до того времени, когда он будет иметь большую ценность для владельца, чем в настоящее время.[1]

§ 4. #Относительная важность денег.# Поскольку деньги являются общим выражением покупательной способности и символизируют все другие богатства, они часто приобретают неоправданное и преувеличенное значение в глазах людей. Деньги - это всего лишь одна из многих форм богатства. Она составляет лишь небольшой процент от общего богатства страны и далеко не самая необходимая для благосостояния человека. Тем не менее, ее значение в целом для определения формы промышленной организации огромно. В обществе без денег производственные процессы были бы совсем другими, а торговля испытывала бы многочисленные препятствия.

У бедного сообщества мало денег, потому что оно не может позволить себе большего; оно обходится меньшим количеством денег, чем удобно, точно так же, как оно обходится меньшим количеством агентов любого другого рода, которые оно могло бы использовать. Пионеры в бедном сообществе, где средний уровень благосостояния невелик, не могут позволить себе содержать большое количество повозок, плугов, хороших дорог или школьных зданий. Если бы члены сообщества были достаточно богаты, у каждого было бы больше этих и других вещей, и общая сумма денег была бы больше. Как бы ни были удобны деньги, более бедным сообществам приходится иметь с ними мало общего. Таким образом, когда бедные сообщества воображают, что их бедность вызвана нехваткой денег, возникает путаница причин и следствий.

§ 5. #Концепция индивидуального денежного спроса.# Давайте теперь попытаемся усвоить идею *индивидуального денежного спроса*, как той суммы денег, которая в любой момент требуется индивиду для совершения покупок в целях расходования своего дохода. Можно считать, что у каждого человека средняя потребность в деньгах или его средний индивидуальный резерв наличности на протяжении определенного периода. У человека с зарплатой 50 долларов в месяц, выплачиваемой ежемесячно, максимальная потребность в деньгах обычно составляет 50 долларов. Если его расходы делятся на две равные части, одну в день выплаты жалованья, другую через тридцать дней, его средняя потребность в деньгах в течение месяца составляет немногим более 25 долларов. Если большая часть покупок совершается в первую неделю месяца, его средняя потребность в деньгах может составлять, возможно, 10 долларов. Многие рабочие делают покупки в кредит, открывая счета в магазинах в течение месяца. Затем в день выплаты жалованья он тратит всю свою месячную зарплату в день ее получения и остается без денег до конца месяца. Тогда его средняя денежная потребность в течение месяца была бы примерно равна однодневной заработной плате. Очевидно, что денежный резерв любого лица может быть выражен как та доля его дохода, которая представляет для него большую ценность, сохраняясь в денежной форме в течение любого периода, чем если бы он был израсходован сразу.

Однако в эту концепцию индивидуального денежного спроса должны быть включены не только требования розничных покупателей, предъявляемые ими самими, но и требования всех учреждений, таких как торговцы, банкиры и транспортные компании, обслуживающие потребности конечных потребителей товаров. Использование денег может потребоваться несколько раз, прежде чем товар завершит свой путь от производителя к потребителю.

Из двух человек, чьи денежные расходы одинаковы и осуществляются с одинаковой скоростью, тот, у кого больше покупок, имеет больший денежный спрос. Но сумма покупок не всегда напрямую зависит от размера реального дохода [2]; например, фермер и деревенский механик могут иметь в своем распоряжении доходы, равные по количеству товаров, таких как продукты питания, топливо, одежда и предметы домашнего обихода (стоимостью, скажем, 1000 долларов за каждого), но фермер получал бы большую часть своих товаров непосредственно со своей фермы и своим собственным трудом, в то время как механик получал бы сначала денежный доход, который затем тратился бы на еду, одежду и аренду. У механика в этом случае средний денежный спрос был бы намного больше, чем у фермера.

Таким образом, мы видим, что денежная потребность человека в любое время - это та сумма денег, которая находится в его распоряжении в качестве необходимого условия для совершения покупок по его желанию. Индивидуальный денежный спрос изменяется прямо пропорционально задержке и обратно пропорционально скорости, с которой индивид передает деньги дальше; и прямо пропорционально сумме дохода человека, который получен и израсходован в денежной форме.

§ 6. #Концепция денежного спроса сообщества.# Денежный спрос сообщества в данный момент времени представляет собой сумму денежных требований различных частных лиц и предприятий. Это тот запас денег, который обязательно присутствует для осуществления обмена в обществе преобладающим образом при существующем уровне цен. Один доллар, находящийся в обращении, помогает удовлетворить денежный спрос многих людей по очереди: чем быстрее каждый человек тратит полученную им денежную единицу, тем выше скорость ее обращения. Давайте предположим, что каждая денежная единица переходила от одного человека к другому один раз в день. Тогда за доллар в течение рабочего года (около 300 дней) можно было бы купить (и одновременно продать) товаров на 300 долларов. Если бы средние покупки каждого человека составляли 1000 долларов в год, средний денежный спрос каждого составлял бы примерно $3 \cdot 1 / 3$ доллара.

Но каждый момент, превышающий среднее время хранения денег у кого-либо, увеличивал бы его денежный спрос. Если бы он отложил трату денег на день, неделю или месяц, ожидая, пока он не сможет совершить покупку на каком-нибудь другом рынке или до более подходящего времени для покупки, он, таким образом, значительно увеличил бы количество денег, необходимое для совершения сделки (при таком масштабе цен). Для совершения определенного объема покупок требуется больше медленных долларов, чем быстрых.

Очевидно, что периоды максимального денежного спроса разных индивидов не совпадают; скорее, они чередуются друг с другом, и общий денежный спрос сообщества в данный момент времени представляет собой совокупность множества индивидуальных вариаций. Количество денег, которое останется в обращении в сообществе, зависит от нескольких факторов, главными из которых являются количество товаров для обмена, методы обмена и преобладающий масштаб цен. Количество товаров, подлежащих обмену, может измениться, даже если произведенное количество остается неизменным (например, при переходе от сельскохозяйственных условий к промышленным). Методы обмена могут измениться таким образом, что потребуются либо больше денег (например, наличные вместо кредитного бизнеса), либо меньше денег (например, использование банковских чеков вытесняет использование денег физическими лицами). Или, помимо других факторов, масштаб цен может изменяться по

мере изменения условий производства золота и серебра. Взаимосвязи производства золота и серебра, эмиссии бумажных денег, роста банковской деятельности, а также притока и оттока денег в иностранной валюте порождают наиболее интересные и важные проблемы в области денежной теории.

§ 7. #Денежный материал используется в качестве товара#. Теперь мы готовы рассмотреть вопрос: что определяет соотношение, при котором деньги обмениваются на другие товары? И поскольку деньги становятся единицей, в которой обычно выражаются цены, возникает вопрос: что определяет общий уровень денежных цен? Мы сталкиваемся с этой проблемой в ее простейшей форме в случае товара-денег, такого как золото. На него можно смотреть просто как на драгоценный металл. Проблема стоимости золота в слитках такая же, как и проблема стоимости чугуна или цинка, мяса или картофеля. Здесь нет особой денежной проблемы. Ценность золота в слитках и его ценность как денег поддерживаются в равновесии за счет выбора и замещения. За золото постоянно соревнуются несколько видов применения: из него изготавливают кольца, ручки, украшения, чемпионские кубки, фотографии, стоматологию, деликатные инструменты и как средство обращения. Если металл становится дороже при каком-либо одном использовании, его количество увеличивается там и соответственно уменьшается при других видах использования.[3]

Когда чеканка монет бесплатна [4], стандартные деньги являются товаром. Такая чеканка, по сути, является штампом и свидетельством того, что монета содержит определенный вес и пробы металла. Там, где чеканка монет бесплатна, каждая монета будет стоить столько же, сколько находящиеся в ней слитки, в той мере, в какой граждане осуществляют свой выбор. Они не будут долго хранить у себя нечеканенный металл, когда он дороже в виде денег, и не будут долго хранить деньги, извлеченные из плавильного котла, когда они дороже в виде слитков. Тем не менее, может наблюдаться небольшое расхождение между стоимостью слитков и денежной стоимостью до того, как металл будет превращен в монету или монета будет переплавлена в металл.

Это приспособление стоимости товарно-денежных единиц к другим вещам производится также со стороны предложения, при использовании рабочей силы и материальных агентов для производства драгоценных металлов и других вещей. Золотодобыча, например, является одной из различных отраслей промышленности, в которой люди могут применять свой труд и имеющиеся у них материальные ресурсы. Некоторые рудники превосходны, другие средние, третьи маргинальные, за работу на которых едва платят. Следовательно, маржа производства золота растет и падает в зависимости от изменений цен и себестоимости продукции. Время от времени открываются новые крупные месторождения золота и изобретаются новые методы добычи золота. Если такие изменения происходят, когда работа на руднике едва окупается, золото теряет ценность, и более бедные рудники в конечном итоге должны выйти из употребления. По мере роста стоимости золота некоторые заброшенные рудники снова начинают использоваться. Аналогичную вариацию можно отметить в использовании маргинальных земель, маргинальных фабрик, маргинальных кузниц и маргинальных агентов любого рода.[5]

§ 8. #Общий уровень цен#. Теперь мы переходим к более специфическому аспекту проблемы денежной ценности. Выполняя свою функцию общего средства торговли, деньги определяют общий уровень денежных цен. У нас возникает представление об общем уровне цен всякий раз,

когда мы сравниваем соотношение цен денег к другим товарам в одно время с их соотношением в другое время. Денежные цены на различные товары постоянно меняются и в несколько разной степени, но в среднем может наблюдаться общая тенденция к повышению или снижению, и это называется изменением общего масштаба (или уровня) цен в отличие от изменений стоимости любых двух товаров по отношению друг к другу. Общий уровень цен будет более подробно рассмотрен ниже (глава 6, раздел 3) в связи с методом измерения его изменений с помощью индексов. Возможно, этого краткого пояснения будет достаточно для нашей настоящей цели. Теперь наш вопрос заключается в следующем: каково влияние изменений количества денег (рассматриваемых отдельно от случайных сопутствующих изменений) на общий уровень цен?

§ 9. #Эффект увеличения добычи золота#. Давайте рассмотрим случай, когда золото широко используется в качестве денег и где в течение некоторого времени не происходило заметных изменений в масштабах бизнеса, методах торговли и общем масштабе цен. Что произойдет, когда будут найдены новые золотые прииски, которыми будет намного проще управлять, и золото начнет добывать гораздо более быстрыми темпами, чем раньше? Количество золота по сравнению с другими формами богатства, очевидно, увеличилось бы. Что, если бы весь прирост пошел на промышленное искусство? Стоимость золота при его промышленном использовании упала бы. Затем часть прироста должна быть направлена на денежные цели. Когда какой-либо человек по причине увеличения запасов золота получает больший запас денег, чем у него был раньше, пропорция, существовавшая ранее между его использованием денег и его денежным запасом, изменяется. У него больше денег, чем удовлетворяет его денежный спрос по существующим ценам. Поскольку он стремится уменьшить свой денежный запас до должных пропорций, покупая больше товаров, он тем самым распределяет часть избытка денег среди других. Это еще больше повышает цены на товары до тех пор, пока общая стоимость обмениваемых товаров снова не достигнет того же соотношения, что и раньше, к среднему денежному спросу каждого человека.

Возьмем крайний случай: если в обществе поступает в обращение вдвое больше долларов, то либо у нескольких человек может оказаться гораздо больше долларов, чем раньше, в то время как у других их будет почти столько же; либо каждый человек может получить причитающуюся ему долю новых запасов, всего в два раза больше, чем раньше, пропорционально его доходу. Последний результат, "при прочих равных условиях", является логичным после восстановления равновесия. Если бы цены на товары оставались такими же, как раньше, в наличии было бы в два раза больше денежных единиц для совершения того же количества сделок по тем же ценам. Нет никаких причин, по которым каждый человек должен вкладывать в денежную форму вдвое большую часть своего дохода. Если, однако, происходит согласованное движение по расходованию избыточных денег, это приводит к общему снижению стоимости денег, общему повышению цен на товары. В какой момент это движение прекратится? Рациональный вывод должен заключаться в том, что при прочих равных условиях новое равновесие установится тогда, когда соотношение между стоимостью денег и ценой товаров, которые покупает каждый индивид, станет таким же, как и раньше. Поскольку деньги удваиваются, цены должны быть удвоены, а также при любом другом изменении количества.

§ 10. #Количественная теория денег.# Это объяснение влияния изменений количества денег в стране на цены (общую шкалу цен) известно как количественная теория денег. Эта теория на протяжении столетия была общепринятой среди компетентных исследователей денежной проблемы. Это можно резюмировать так: при прочих равных условиях стоимость денежной

единицы, выраженная в терминах всех других товаров, падает по мере увеличения количества денег, *и наоборот*. То есть цены растут и падают прямо пропорционально изменениям общего количества. Это простое объяснение сложного набора условий. Фраза "при прочих равных условиях" указывает на тенденцию, при которой существует несколько факторов.

Количественная теория объясняет, что происходит, когда происходит изменение одного из факторов — количества денежных единиц. В количественной теории необходимо увязать друг с другом три больших набора фактов: (1) объем бизнеса или количество совершенных сделок; (2) скорость обращения в зависимости от методов ведения бизнеса; (3) количество доступных денег. Согласно количественной теории, мы должны ожидать, что, когда условия (1) и (2) остаются фиксированными, стоимость денег будет изменяться обратно пропорционально их количеству. Эта количественная теория может быть выражена в формуле $P = MR / N$, когда P - символ цены или общий уровень цен, N - (1) выше, R - (2), а M - (3). Следовательно, P изменяется непосредственно либо с M , либо с R , либо обратно пропорционально N . [6]

§ 11. #Интерпретация количественной теории.# Количественную теорию необходимо тщательно интерпретировать, чтобы избежать различных недоразумений, которые снова и снова возникают в экономических дискуссиях.

(1) Это не означает, что уровень цен меняется вместе с абсолютным количеством денег независимо от роста населения и соответствующего роста объема обменов.

(2) Это не просто правило на душу населения, которое должно применяться в определенный момент к разным странам. Например, в Мексике может быть 9 долларов на душу населения, а в Соединенных Штатах - 35 долларов, в то время как средние цены могут отличаться примерно в такой пропорции. Но в этих двух странах сильно различаются не только суммы обменов на душу населения, но и методы обмена и скорость обращения денег. [7]

(3) Это правило не может применяться в расчете на душу населения к одной и той же стране в течение ряда лет без учета множества меняющихся факторов. Подсчитано, что в 1800 году денежная масса в Соединенных Штатах составляла около 5 долларов на душу населения, а в 1914 году - около 35 долларов [8], но средние цены не обязательно изменились в таком же соотношении. За несколько лет страна может измениться множеством способов, в том числе в плане сложности промышленности, способов обмена, транспорта, богатства и доходов. Эти изменения требуют, одни больших, другие меньших, денежных средств на душу населения для поддержания прежнего уровня цен. Например, замена наличных платежей безналичным расчетом в розничной торговле требует увеличения денежного запаса на душу населения; в то время как более широкое использование банков и текущих счетов за счет экономии использования денег позволяет меньшей сумме денег поддерживать тот же уровень. [9]

(4) Хотя количественная теория первоначально применялась к стандартным деньгам, она применима ко всем другим видам денег, обращающимся параллельно и по паритету стоимости, поскольку они соответствуют определению денег и не являются просто дополнительными средствами обращения денег. Эти заменители или дополнения к деньгам позволяют каждому доллару выполнять больше работы и быстрее циркулировать. Если бы количество только стандартных денег удвоилось, в то время как различные формы фидуциарных денег (более мелкие монеты, банкноты, правительственные билеты) остались неизменными, количество денег в целом не удвоилось бы. Действительно, в таком случае метод обмена был бы

значительно изменен. Следовательно, согласно количественной теории, нельзя было бы ожидать удвоения цен.

§ 12. #Практическое применение количественной теории#. Несмотря на ряд изменяющихся факторов, влияющих на методы обмена и объем бизнеса, количественная теория является правилом, которое ни в какой момент не может быть реализовано. Эти различные факторы меняются медленно, и количественная теория отвечает на вопрос: какое общее изменение происходит в ценах в результате увеличения или уменьшения количества денег в данном сообществе в данный момент? Подобно закону всемирного тяготения и закону движения снарядов, теория должна интерпретироваться применительно к реальным условиям.

Количественная теория делает понятными большие и быстрые изменения цен, которые последовали за внезапными изменениями количества денег. Индуктивная демонстрация широко сформулированных экономических принципов обычно затруднительна, но было проведено множество "денежных экспериментов", которые преподали свои уроки. Многочисленные увеличения и сокращения оборотных средств произошли теперь в одной стране, а затем и во всем мире; и локальные или общие результаты помогли наглядно продемонстрировать действие количественного принципа. При скудной добыче серебра и золота на рудниках в средние века цены были низкими. После открытия Америки, особенно в шестнадцатом веке, в Европу потекло большое количество серебра. Произшедший значительный рост цен был объяснен самыми проницательными мыслителями того времени в соответствии с основными положениями количественной теории, хотя в то время существовало множество денежных заблуждений, распространенных в то время. Опыт Англии во время наполеоновских войн, когда английские деньги были раздуты (из-за принудительной эмиссии большого количества банкнот) и цены поднялись выше цен на Континенте, привел к современной формулировке теории Рикардо и других примерно в 1810 году. Открытие золота в Калифорнии и Австралии в 1848-50 годах значительно увеличило предложение золота, и цены на золото выросли во всем мире. Между 1870 и 1890 годами производство золота сократилось, в то время как его использование в качестве денег значительно возросло, а цены упали. Значительный рост производства золота произошел в период с 1890 года. Частично растущие цены с 1897 года объясняются периодическим подъемом доверия и кредитоспособности, но в основном, несомненно, они обусловлены стимулом увеличения предложения золота.[10] Это лишь некоторые из многих примеров в истории денежной системы, которые, взятые вместе, делают аргумент вероятности в пользу количественной теории настолько убедительным, что практически представляют собой индуктивное доказательство.

[Примечание 1: Старомодный скряга, однако, изымает накопленное им золото на время из его обычной денежной функции в качестве косвенного агента и относится к нему как к прямому благу, приносящему ему психический доход одним лишь обладанием им.]

[Сноска 2: См. "Виды доходов", том I, стр. 26 и далее.]

[Сноска 3: см. 1 и 2 этой главы; также том 1, особенно стр. 31-38 и 353-355.]

[Примечание 4: Это означает фактически безвозмездный, поскольку любые реальные трудности с доставкой металла на монетный двор или с него связаны с затратами на конвертацию слитков в деньги или *наоборот*; например, золото может находиться в Австралии, а монетный двор - в Лондоне.]

[Сноска 5: См. Том I, стр. 138 и далее. и 361 и далее.

РИС. 1. МИРОВАЯ ДОБЫЧА ЗОЛОТА, 1493-1914гг.

Показанные здесь изменения в производстве золота имеют отношение не только к денежным проблемам, но в некоторых отношениях почти ко всем современным экономическим проблемам. Сравните в данной связи этот рисунок с рисунком 3 в разделе 4 главы 6, показывающим изменения индексов цен.

[Иллюстрация: РИС. 1. МИРОВАЯ ДОБЫЧА ЗОЛОТА. 1493-1710гг.
СРЕДНИЕ ЗНАЧЕНИЯ ЗА ПЕРИОДЫ ДО 1870 г.]]

[Сноска 6: Эта формула представлена Э.В. Кеммерером в "Деньгах и ценах" (2-е изд., 1909), стр. 15 и далее.]

[Сноска 7: см. Выше, гл. 3, раздел 6, табл.]

[Сноска 8:

ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ НА ДУШУ НАСЕЛЕНИЯ (ОЦЕНОЧНОЕ) В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ В РАЗНЫЕ ГОДЫ.

1800.....\$4.99	1850.....\$12.02	1890.....\$22.82
1810..... 7.60	1860..... 13.85	1900..... 26.93
1820..... 6.96	1870..... 17.51	1910..... 34.33
1830..... 6.78	1880..... 19.41	1915..... 35.44
1840.....10.91		

]

[Сноска 9: О функции депозитов см. Ниже, глава 7, раздел 11.]

[Сноска 10: Обратитесь к рисунку 1 в главе 4 и рисунку 2 в главе 6 для графического представления этих и связанных с ними фактов.]

ГЛАВА 5

ФИДУЦИАРНЫЕ ДЕНЬГИ, МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ И БУМАЖНЫЕ

§ 1. Товарные и фидуциарные определения. § 2. Современная денежная система Соединенных Штатов. § 3. Точка насыщения дробных денег. § 4. Облегченные дробные монеты. § 5. Изношенные монеты и закон Грэшема. § 6. Общий сеньоражный сбор за стандартные деньги. § 7. Чеканка монет за государственный счет. § 8. Золотовалютный стандарт. § 9. Природа государственных бумажных денег. § 10. Невозвратные бумажные деньги. § 11. Теории политических денег.

§ 1. #Товарные и фидуциарные определения#. Фактические денежные знаки, находящиеся в обращении в каждой современной стране, состоят из широкого спектра монет, различающихся по номиналу, физическому размеру, форме и материалам, способу выпуска, источнику или

полномочию эмиссии и юридическому характеру. Среди этих видов один является стандартом и представляет собой товар-деньги.[1] В таких случаях чеканка монет является бесплатной и почти безвозмездной, а стоимость денег поддерживается близкой к паритету с их стоимостью в слитках путем обмена слитков на монету или монеты обратно в слитки всякий раз, когда существует заметная разница между ценностями при двух видах использования. Это приспособление осуществляется благодаря свободным действиям людей. Правительство, объявив, что является стандартной денежной единицей, и предоставив монетный двор для изготовления монет, предоставляет гражданам, действующим из обычных конкурентных побуждений, самим решать, когда они будут сокращать или увеличивать количество монет в обращении.

Другие виды денег не являются товарными деньгами, и материалы, из которых они сделаны, какими бы они ни были, при любом другом использовании не стоят столько, сколько в их нынешней денежной форме. Их стоимость всегда соотносится и корректируется с стоимостью товарно-денежных единиц, пока какая-либо из них находится в обращении. В отличие от товарно-денежных единиц, эти другие виды можно назвать фидуциарными деньгами. Под фидуциарными деньгами мы подразумеваем деньги, товарная стоимость которых не равна их денежной стоимости, но которые общеприняты, потому что каждый получатель верит, что другие, в свою очередь, примут их таким же образом.[2]

§ 2. #Нынешняя денежная система Соединенных Штатов.# Здесь дается краткое изложение основных черт, характеризующих нынешнюю денежную систему Соединенных Штатов (на 1915 год).

Не все это разнообразие необходимо для эффективной денежной системы, и некоторые из них сохранились в результате исторических случайностей (политических и законодательных). Но все они теперь содержатся в соответствии со стоимостью золотой монеты, которая, как следует заметить, является единственным видом, количество которого искусственно не ограничено. Серебряные доллары больше не чеканятся, вспомогательные серебряные и мелкие монеты выпускаются только в обмен на другие деньги, так же как золотые и серебряные сертификаты в обмен на золото или на серебро, которые они просто представляют, находясь в обращении.

§ 3. #Точка насыщения дробных денег.# Фидуциарные деньги - это те, по которым эмитент регулярно взимает сеньораж.[3] Давайте теперь рассмотрим влияние сеньоража на ценность денег.

Дробные монеты - это монеты меньшего достоинства, чем стандартная денежная единица, такие как шиллинги и пенсы в Англии, а также полдоллара, четверть доллара, десятицентовики, никелевые монеты и центы в Америке. Чтобы деньги хорошо служили для различных целей, они должны быть разного достоинства, а "разменная монета" необходима для совершения небольших покупок и для точного расчета при более крупных платежах, не кратных стандартной единице. Таким образом, требуемая (или наиболее удобная в использовании) сумма дробных монет каждого номинала представляет собой более или менее определенную часть денежной потребности каждого человека, сформированную опытом и закрепленную привычкой. Например, в определенных эластичных пределах удобства четвертаки можно использовать вместо половинок, а десятицентовики - вместо никелей (*инаоборот*); но у каждого человека есть свои предпочтения. Общий спрос на каждый вид изменений - это сумма индивидуальных потребностей. Эту точку, в которой количество монет любого номинала (по отношению ко всей

денежной системе) является наиболее удобным, можно назвать точкой насыщения такого рода мелочью, до которой люди предпочитают часть своих денег в такой форме, и после которой они, при свободном выборе, обменивают этот вид на другие номиналы (меньшего или большего размера). Каждый вид денег, такой как цент, никель, десятицентовик, имеет свой особый спрос и точку насыщения.

ДЕНЕЖНАЯ СИСТЕМА СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ, 1915 г.

Металлы | Вес, зернистость | Проба | Отношение к золоту 1. Золотые монеты | 25,8 | .90 | 100 2. Серебряный доллар | 412,5 | .90 | 15,988 к 1 3. Серебро, дочернее | 385,8 | .90 | 14,953 к 1 4. Никель (5 центов) | 77,0 | .25 | 5. Медь (1 цент) | 48,0 | .95 | -----
Металл | Лимит выпуска | Законное платежное средство для | Подлежащий оплате | частные долги | государственные взносы 1. Золотые монеты | Неограниченно. | Неограниченно. | Для всех 2. Серебряный доллар | Прекращено в 1905 году | Неограниченно. | За все 3. Серебро, | Потребности дочернего предприятия | 10 долларов | 10 долларов США | люди | | 4. Никель (5 карат) | До. | 25 карат. | 25 карат. 5. Медь (1 карат) | До. | 25 карат. | 25 карат. | \ | Бумажные | | | 6. Золотые сертификаты | Без ограничений в обмен на | Нет | Для всех | обмен на золото | | 7. Серебряные | В обмен на | Нет | Для всех сертификатов | серебряные доллары | | 8. Банкноты США | Новых выпусков нет. | Неограниченно. | Кроме таможенных 9. Казначейские векселя | Новых выпусков нет. | Неограниченно | Для всех из 1890 | | | 10. Национальный банк | Капитал банков | Нет | Кроме таможенных векселей. | | | 11. Федеральная резервная система | В процентах. от | В банках от | Для всех банкнот. | золотой запас | резервная система | -----
Металл | Подлежащий обмену | Погашению | В / обращении | казначейства на | казначейство в | 1 октября 1915 г. 1. Золотые монеты | Золотые сертификаты | | 616 000 000 | США, Казначейство или | | Федеральная резервная система, рез. банкноты | | 2. Серебряный доллар | Серебро | | 65 000 000 | сертификатов | | 3. Серебро, | Мелкие монеты | Законные деньги [a] | вспомогательные средства | | в суммах или mil- | 162,000,000 | | цены 20 долларов | 4. Никель | | До. \ > 62 000 000 [d] 5. Медь | | До. /

Бумага | | |

6. Золотые сертификаты | Дочерние компании и | Золотая монета | 1,172,000,000 | мелкие монеты | | [e]

7. Серебро | Серебряные и | или Серебряные доллары | 482,000,000 [f] | сертификаты | мелкие монеты | |

8. Банкноты США | Дочерние компании и | Золото | 337,000,000 | мелкие монеты | |

9. Казначейские билеты | Серебряные и | Золотые | 2,200,000 1890 г. | мелкие монеты | |

10. Национальный банк | Дочернее серебро | Законные деньги [b] | 761 000 000 банкнот | и мелких монет | |

11. Федеральная резервная система | Золото [c] | Gold [c] | 133 000 000 банкнот | | |

Всего [g] 3,792,200,000

[Примечание а: "Законные деньги" включают золотую монету, серебряные доллары, банкноты США и казначейские билеты.]

[Сноска b: также может быть погашена законными деньгами в банке-эмитенте.]

[Сноска с: Также может быть погашена золотом в Федеральных резервных банках.]

[Примечание d: Обычно не учитывается при оценке общего количества денег, находящихся в обращении.]

[Сноска e: Представлен доллар за доллар золотом, хранящимся в казначействе США.]

[Сноска f: Представлен доллар за доллар серебром, хранящимся в казначействе США.]

[Примечание g: Кроме того, в казначействе США находилось около 312 000 000 долларов, не компенсированных непогашенными бумагами. Общая денежная масса (находящаяся в обращении и в Казначействе, исключая сертификаты, представляющие золото и серебро) составляла около 4 233 000 000 долларов, из которых 70% составляли металлы (в основном представленные в обращении бумажными сертификатами) и 30% - бумага. Из 70 процентов 50 приходилось на золото, 18 - на серебро и по 2 - на медь и никель.]

§ 4. #Облегченные дробные монеты.# Стандартный металл обычно слишком ценен, чтобы подходить для монет меньшего достоинства. Следовательно, когда золото является стандартом, медь, никель и серебро остаются в ограниченном использовании. Но когда монеты из этих металлов выпускаются по весу, соответствующему их стоимости в слитках, возникают трудности. Они не только слишком тяжелы для удобства, но и с каждым незначительным повышением их стоимости в слитках по сравнению со стоимостью стандартного металла они становятся дороже в слитках, чем в монете, и начинают исчезать из обращения. Это часто случалось на протяжении всего средневековья и вплоть до девятнадцатого века. Обычно предпринималась попытка чеканить золото и серебро в соотношении веса, точно соответствующем их рыночной стоимости в данный момент, и каждый раз, когда рыночные условия менялись, лучшие полновесные монеты из одного из двух металлов изымались из обращения. [4] Таким образом, страна страдала из-за нехватки либо крупных золотых монет, либо дробных монет. В конце концов, чтобы устранить эту трудность, были выпущены дробные серебряные монеты, часто называемые "символическими", в ограниченном количестве, не полностью соответствующие весу и стоимости слитков.

Этот план, будучи частично опробованным, был в целом принят Соединенными Штатами в 1853 году, в то время, когда серебряный доллар в 371,25 грана был юридически оценен по той же стоимости, что и золотые доллары в 23,22 грана, и был свободно отчеканен. Дробные монеты были сделаны чуть более чем на 6 процентов легче долларовой монеты; в двух полудолларах, четырех четвертаках или десяти десятицентовиках содержалось серебра на 93,52 цента. С тех пор серебряные слитки стали стоить намного дешевле в пересчете на золото, и в течение

прошлых лет стоимость серебра в слитках в долларах серебряной мелочи составляла от 40 до 60 центов. Почему же тогда дробная чеканка имеет денежную ценность, равную стандартным деньгам, доллар за доллар?

Ответ заключается в том, что его искусственно ограничивают в количестве, чтобы он не проходил точку насыщения в сфере своего использования. Их ценность зависит от их денежного использования; это фидуциарные деньги, а не товарные деньги. Они ограничены просто тем, что позволяют "потребностям людей" определять их количество. Это достигается путем выпуска их только в обмен на другие деньги более крупного номинала и путем обмена их на другие деньги по первому требованию. Дробные монеты выпускаются по требованию банков в обмен на стандартные деньги. Тот, кому нужны "мелочи", получает их в банке; когда банк обнаруживает, что его запасов не хватает, он получает больше от государственных монетных дворов. По мере роста бизнеса в 1898 году спрос на никель, десятицентовики и четвертаки стал беспрецедентным, и монетные дворы работали день и ночь, чтобы обеспечить их. Если бы эти монеты производились в больших количествах и были введены в обращение правительством путем выплаты их кредиторам и должностным лицам, их количество стало бы чрезмерным, и они упали бы в цене (со скидкой) по сравнению со стандартными деньгами. Но поскольку этого не делается, и поскольку, более того, они погашаются по требованию в казначействе (и практически в каждом банке и почтовом отделении) другими деньгами, любая незначительная тенденция к обесцениванию в любом населенном пункте немедленно исправляется. Как показано в следующей таблице, правительство получает сеньоражную прибыль от фидуциарной чеканки монет. [5] Дробная чеканка монет поддерживается на уровне стандартных денег в соответствии с принципом монополии, выражающимся в ограничении количества.

Квитанции:

Доходы (расходы на очистку, анализ, производство для других стран и т.д.).....	\$392,000
Добытые слитки, побочные продукты, старые материалы и т.д. ...	143 000
Прибыль от сеньоража, вспомогательного серебра.....	3,013,000
Прибыль от чеканки мелких монет сеньоража и их перечеканки...	2,387,000

Общее количество поступлений.....	\$5,935,000

Расходы:

Все виды.....	\$1,138,000

Чистый доход от обслуживания mint.....	\$4,797,000

§ 5. #Изношенные монеты и закон Грэшема.# Монеты могут быть легкими по другой причине, а именно из—за истирания (изнашивания) монет, находящихся в обращении. Почти всегда, когда это происходило, изношенные монеты все еще принимались как деньги, [6] и обычно без какого-либо обесценивания. Иными словами, они имеют денежную ценность, превышающую стоимость слитков, которые в них находятся. Каждый берет их без колебаний, с такой готовностью, как если бы они были полновесными. Однако, если на этом этапе в обращение

вводятся новые монеты полного веса, они сразу же исчезают, в то время как старые остаются в обращении - факт, который всегда был несколько загадочным.

Для объяснения этого явления был сформулирован "закон Грэшема" о соседнем обращении монет разной ценности в слитках: плохие деньги вытесняют хорошие. Сэр Томас Грэшем (чье имя лишь недавно было присвоено этому так называемому закону) объяснил принцип королеве Елизавете, консультируя ее по поводу возврата обесцененных денег королевства, как это было сделано в 1560 году. Он показал, что, когда в обращение поступили старые, изношенные монеты и монетный двор начал выпускать полновесные монеты, старые, более легкие, оставались деньгами, в то время как новые, более тяжелые, выбирались ювелирами и теми, кому нужно было отправить деньги за границу.

Закон Грэшема имеет парадоксальную формулировку и часто понимается неправильно. "Плохие" деньги означают не фальшивые деньги, а просто деньги, стоимость которых в слитках не так велика по сравнению с их денежной стоимостью, как у любого другого вида денег, находившихся в то время в обращении. Но не каждая часть таких денег вытеснит все хорошие деньги. Закон применяется только при определенных условиях и с определенными ограничениями. "Товар" будет вытеснен только в том случае, если общее количество денег, находящихся в обращении, превысит то, что было бы необходимо, если бы все они имели полный вес и наилучшее качество. Парадоксально, но если плохих денег не слишком много, они ничем не хуже хороших. Но даже если хорошие деньги будут выведены, они могут не покинуть страну. Они могут быть скоплены или отобраны банками и сберегательными учреждениями для сохранения в качестве своих резервов, или переплавлены для использования в искусстве. Таким образом, "закон" Грэшема становится практической заповедью. Применительно к плану перечековки это так: Изымайте изношенные монеты так же быстро (в равных количествах), как вы вводите в обращение новые монеты.

Продолжающееся обращение "плохих" денег наряду с "хорошими" деньгами (облегченных монет наряду с полновесными) до тех пор, пока общее количество монет не превышает спроса на полновесные монеты, объясняется, таким образом, по тому же принципу, что и паритетное обращение облегченных монет дробной чеканки в предыдущем разделе.

§ 6. #Общий сеньоражный сбор за стандартные деньги.# Проблема фидуциарной чеканки монет проявляется под несколько иным обликом в случае, если сеньоражный сбор взимается со всех монет, даже из того металла, который используется в качестве стандартной единицы. В этом случае чеканка монет является бесплатной, но не безвозмездной. В этом случае слитки не поступают на монетный двор, если только отчеканенные монеты, которые получают владельцы, не имеют стоимости, равной стоимости слитков плюс плата за сеньораж. Право взимать сеньораж является монопольным правом. Налицо искусственное ограничение. Очевидно, что количество монет, которые могут быть выпущены без обесценения, ограничено тем количеством, которое находилось бы в обращении, если бы они были выпущены в полном весе без взимания сеньоража.[7] Это количество полновесных кусков металла является точкой насыщения денежного спроса в стране. Если бы можно было каким-либо образом пустить в обращение больше этой суммы, она стала бы стоить меньше как деньги, чем как слитки, и была бы переплавлена или экспортирована.

Предположим, что этот полный запас денег в данный момент составляет 100 000 монет, или долларов; затем рассмотрим эффект введения десятипроцентного сеньоража при дальнейшей

чеканке монет. Если бы только правительство имело право чеканки монет, потребность в деньгах придавала бы средству обращения монопольную ценность. Стоимость денег выросла бы. Когда курс поднимался до тех пор, пока на монету можно было купить более чем на одну десятую больше слитков, чем было в ней, граждане начинали сдавать металл на монетный двор. После снятия десятипроцентной пошлины они получали монету, которая, содержа на одну десятую меньше слитков, стоила бы почти столько же, сколько металл, отправленный на монетный двор. Никакое значительное обесценивание не могло произойти до тех пор, пока объем бизнеса не сократился настолько, что требовалось меньше денег, чем раньше. В этом случае избытку монет не было бы выхода до тех пор, пока они не упали бы до своей стоимости в слитках, то есть до тех пор, пока они не потеряли бы всю ценность сеньоража, монопольного элемента в них. Переплавка или экспорт их до достижения этого момента приведет к потере владельцем любого элемента сеньоражной ценности, который они содержат. Таким образом, мы пришли к общему принципу сеньоража: когда количество выпущенных монет ограничено точкой насыщения, плата за сеньораж не снижает их денежной стоимости; они стоят больше как деньги, чем как слитки. И это справедливо как для крупного сбора за сеньораж, так и для небольшого, вплоть до предельного размера сбора в 100 процентов. В этом последнем случае правительство сохранило бы все привезенные ему слитки и дало бы взамен денежную единицу, изготовленную из материала (металла или бумаги) незначительной ценности.

§ 7. #Чеканка монет за государственный счет.# Проблема фидуциарной чеканки монет может возникнуть также в тех случаях, когда чеканка монет не является бесплатной, а время и количество чеканки монет определяются законом или юридически уполномоченными должностными лицами. В этом случае слитки должны быть получены путем покупки на открытом рынке (и оплачены какой-либо формой легальных денег или облигациями). Тогда говорят, что чеканка монет осуществляется "за государственный счет".

Теперь, предполагая, что нормальный спрос на деньги (объем бизнеса или сумма обменов) остается неизменным, давайте рассмотрим, что произойдет, если правительство начнет выпускать деньги таким образом, когда, как в предыдущем случае, в обращении будет находиться 100 000 единиц полновесных денег. Проще всего было бы предпринять это действие, отмотав все монеты полного веса, поступившие в казну, уменьшив количество драгоценного металла в них на $1/10$ и выплатив 1111 монет за каждую полученную 1000. Каждый раз, когда это делалось, возникало превышение на 111 единиц над нормальным спросом на деньги, и 111 единиц в натуральную величину экспортировались или переплавлялись (закон Грэшема). Этот процесс (строго теоретически) может быть повторен 90 раз, и на этом этапе было получено 90 000 полновесных монет, на их место было выпущено 100 000 полновесных монет и 10 000 полновесных монет вышли из обращения. Общая сумма сеньоража составит $1 - 10$ от 90 000, или 9000 единиц. Обесценивания не произошло, и изделия, по причине их ограниченности, имеют денежную стоимость, превышающую находящиеся в них слитки.

Теперь правительство, собрав следующие 1000 единиц за счет налогообложения, могло бы купить достаточно слитков (на открытом рынке), чтобы изготовить еще 1111. Избыток в 111 монет теперь не мог быть быстро устранен переплавкой или экспортом 111 монет, поскольку стоимость всех оставшихся в обращении монет на $1/10$ ниже их денежной стоимости. По мере повторения этого процесса избыток должен продолжать расти со 100 000 до 111 111, а стоимость денежной единицы в слитках продолжать падать с 10 до 9. На этом этапе 111 111 монет содержали бы точно такое же количество слитков и имели бы точно такую же стоимость,

как и 100 000 монет раньше. После этого правительство больше не получит прибыли от выпуска монет такого веса. Чтобы получить дополнительную прибыль, оно должно снова уменьшить количество чистого металла в монете.

Этот процесс часто повторялся в Средние века. Правитель, либо устанавливая более высокую плату за сеньораж, либо чеканя монеты за свой собственный счет, ухудшал качество или уменьшал вес денег своего королевства. Какое-то время новые монеты, имевшие то же денежное назначение, обращались наравне со старыми монетами. Правитель, довольный этой почти волшебной способностью получать доход без особых проблем, продолжал выпускать монеты, пока внезапно более тяжелые монеты не начали вывозиться или переплавляться, а стоимость остальных денег не упала, к недоумению как самого принца, так и его народа. Причина теперь совершенно ясна: количество монет не удерживалось в надлежащих пределах, и они упали до своей стоимости в слитках. Единственный способ получить дополнительную прибыль таким образом - это снова обесценить монету. В результате последовательных этапов чеканка монет стала почти полностью состоять из более дешевого сплава.

§ 8. #Золотовалютный стандарт.# В ряде стран, использующих серебро, и колониальных зависимостей ближе к концу девятнадцатого века колебания стоимости серебра в пересчете на золото были постоянным источником трудностей при выплате иностранных обязательств странам с золотым стандартом. Тем не менее, в привычках людей и промышленных условиях страны были веские причины запретить использование золота и не использовать серебро в качестве реальных денег, находящихся в обращении. Принятый метод, основанный на золотообменном стандарте, включал в себя эти особенности.

(1) Закрытие монетных дворов страны для свободной чеканки серебра, как это было сделано в первую очередь в Индии в 1893 году и в Мексике в 1904 году.

(2) Установление фиксированного обменного соотношения между серебряными монетами, находящимися в обращении, и некоторым количеством золотых монет, которое становится стандартом стоимости во всех транзакциях (например, долларом или фунтом стерлингов), при этом все или почти все деньги в обращении носят фидуциарный характер.

(3) Регулирование и ограничение количества денег в обращении с тем, чтобы можно было поддерживать фиксированный паритет между ними и золотом (а) путем ограниченной эмиссии монет только за государственный счет, (б) путем продажи по фиксированному курсу валютных векселей, подлежащих оплате за границей в стандартной единице, при этом деньги, уплаченные за векселя, удерживаются из обращения в специальном резерве, (в) путем покупки иностранных переводных векселей по фиксированному курсу, таким образом выплачивая и снова пуская в обращение часть фидуциарных денег из специального резерва.

Эти денежные изменения представляют собой многочисленные иллюстрации и демонстрации количественной теории денег применительно ко всем средствам обращения страны.[8]

§9. #Природа государственных бумажных денег.# Проблема сеньоража проявляется в своей самой крайней форме, когда деньги изготавливаются из бумаги. Бумажные деньги выпускаются либо правительством, либо банком. Здесь мы рассмотрим государственные банкноты, отложив рассмотрение банкнот до главы 7.

Выпуск бумажных денег в некоторых случаях вырос из практики обесценивания металла. Как бы то ни было, государственные бумажные деньги можно рассматривать как деньги, за которые взимается сеньораж в размере ста процентов. Выгода сеньоража от бумажных денег больше и ее так же легко получить, как и от чеканки металлических монет. Государственные бумажные деньги называются "политическими деньгами", в отличие от товарных денег. Однако все монеты, содержащие элемент сеньоража, или монопольной стоимости, в определенной степени являются "политическими деньгами". Типичные бумажные деньги не подлежат обращению; то есть они не могут быть обращены в слитки по первому требованию. Они просто выпускаются в обращение, обычно в качестве "законного платежного средства". Деньги обладают качеством *законного платежного средства* (как этот термин используется в Соединенных Штатах), когда, согласно закону, они должны приниматься гражданами в качестве законного погашения причитающихся им долгов, если иное не предусмотрено контрактом. Главная цель превращения денег в законное платежное средство - уменьшить опасность возникновения споров относительно платежей; но другой целью часто было заставить людей использовать обесценившиеся деньги, хотя бы они того или нет. Целью эмиссии политических денег обычно является получение прибыли от сеньоража для государственной казны, и часто это было отчаянным средством почти обанкротившихся правительств. Государственные бумажные деньги отличаются от банкнот тем, что их стоимость не обязательно зависит от обещания погашения эмитентом. Он отличается от простых векселей и облигаций тем, что его стоимость основана не на процентах, которые он приносит, а главным образом на его денежном использовании. Выпуск бумажных денег может избавить правительство от выплаты процентов по равному количеству облигаций. Обещание получить бумагу в уплату налогов или за общественные земли может помочь сохранить ее стоимость за счет уменьшения количества, но ничто, кроме ее быстрого погашения стандартными монетами, не делает ее действительно пригодной для погашения.

§ 10. #Невозвратные бумажные деньги.# Наиболее заметными примерами бумажных денег в восемнадцатом веке были американские колониальные валюты, континентальные банкноты и французские ассигнации. Во всех американских колониях до революции выпускались банкноты или аккредитивы, которые в большинстве случаев были законным платежным средством. Парламент запретил выпуск, но безрезультатно. Все без исключения они выпускались в больших количествах и все без исключения обесценивались. Континентальные банкноты были выпущены Континентальным конгрессом в первый год войны (1775) и в течение следующих пяти лет. Сначала целью было предусмотреть налоги, и ожидалось, что штаты выкупят и уничтожат банкноты, но этого сделано не было. Некоторое время банкноты продавались по номиналу, но быстро обесценивались по мере увеличения их количества. Было подсчитано, что до войны в стране было менее 10 000 000 долларов в обращении, а когда в 1780 году в обращении находилось более 200 000 000 долларов банкнотами, они были полностью дискредитированы: отсюда фраза "не стоит и континенталь". Затем вид быстро вернулся в обиход. Несколько лет спустя лидеры Французской революции, не сумев извлечь урок из американского опыта, под залог земли выпустили ассигнации в таких огромных количествах, что они стали стоить не дороже бумаги, на которой были напечатаны. Бумажные деньги, выпущенные в соответствии с английским законом об ограничении банковских операций 1797-1820 годов, особенно примечательны, поскольку они вызвали споры, которые во многом способствовали развитию современной теории этого предмета. Парламент запретил Банку Англии погашать свои банкноты монетами, потому что правительство хотело занять монету, которая находилась у

банка. Результатом стала эмиссия большого количества банковских денег, не подпадающих под действие обычного правила погашения по требованию. Фактически это были государственные бумажные деньги. Банкноты обесценились и вытеснили золото из обращения, и только в 1821 году денежные выплаты были окончательно возобновлены.

Соединенные Штаты, согласно Конституции, не использовали бумажные деньги в качестве законного платежного средства до 1862 года, когда впервые были выпущены бумажные банкноты (называемые зелеными из-за цвета чернил, которыми была напечатана обратная сторона), общая сумма которых позже увеличилась до 450 000 000 долларов. Другие процентные банкноты были выпущены в качестве законного платежного средства и в некоторой степени обращались как деньги. Доллар обесценился в пересчете на золото, а золото росло в пересчете на доллар, пока в июне 1864 года его не продали по цене 280 за сотню. После войны прошло четырнадцать лет, прежде чем эти банкноты подорожали до номинала в пересчете на золото (в декабре 1878 года), и 1 января 1879 года они стали юридически подлежать обмену на золото. Это было названо "возобновлением платежей в денежной форме".

Почти каждая нация в какой-то момент выпускала политические деньги. Во время франко-прусской войны 1870 года Франция с помощью своего крупного государственного банка произвела принудительный выпуск банкнот политического характера, которые лишь незначительно обесценились. Многие страны — Россия, Австрия, Португалия, Италия и большинство республик Южной и Центральной Америки — имели или до сих пор имеют обесценившиеся бумажные валюты.

Сразу же после начала великой войны в 1914 году правительства воюющих стран начали осуществлять строгий контроль над выпуском бумажных денег, стремились собрать в государственную казну всю наличность и практически принудительно пустить бумагу (будь то правительственные банкноты или банковские билеты) в обращение, сделав ее чуть ли не единственным средством обращения. Стоимость бумажных денег упала во всех странах, особенно в Германии и России. В таких случаях деньги в какой-то степени напоминают как банкноты, так и политические деньги. Политические деньги, к которым прибегают в крайних случаях, обычно оказываются дорогостоящим экспериментом. Результатом, обычно непреднамеренным, является расстройство бизнеса и существующего распределения доходов. Быстрые и непредсказуемые изменения цен дают возможность для получения спекулятивной прибыли, но наносят ущерб законному бизнесу. Это побочное воздействие на долги и промышленность является основным мотивом для некоторых граждан выступать за выпуск бумажных денег. Это особенно часто становится предметом политических интриг и народного непонимания. Именно эта опасность, больше, чем что-либо другое, делает политические деньги в целом плохим видом денег.

§ 11. # Теории политических денег.# Существуют две крайние точки зрения относительно природы бумажных денег и третья, которая пытается найти истину между этими двумя. Первая - это позиция сторонников теории издержек производства, которые заявляют, что правительство бессильно повлиять на стоимость или придать ценность бумаге с помощью закона. Они отрицают, что существует какая-либо другая основа для определения ценности денег, кроме стоимости материала, который в них содержится. Деньги, изготовленные из бумаги на печатном станке, имеют почти ничтожно малую стоимость, и поэтому говорят, что они не могут иметь никакой ценности. Факты, что они действительно циркулируют и что к ним относятся так, как

если бы они имели ценность, объясняются теоретиками издержек производства следующим образом: хотя бумажная банкнота - это просто обещание заплатить, не имеющее ценности само по себе, ее принимают из-за надежды на ее погашение, как и любую частную банкноту. Обесценивание, согласно этой точке зрения, происходит из-за потери доверия; повышение номинала измеряет надежду на погашение долга.

Придерживаясь совершенно иной точки зрения, сторонники крайних фиатных теорий утверждают, что правительство обладает неограниченной властью поддерживать ценность бумажных денег, придавая им статус законного платежного средства. Значение *фиатных денег* - "да будут", и сторонники фиатных денег верят, что правительству достаточно сказать "Да будут деньги", чтобы придать ценность листу бумаги. Типичными сторонниками фиатных денег в Соединенных Штатах были "гринбекеры", которые хотели сохранить доллары, выпущенные во время Гражданской войны, и значительно увеличить их количество. Они видели в бумажных деньгах неограниченный источник дохода для правительства. Они предложили выплату государственного долга, поддержку правительства без налогов и ссуду денег гражданам без процентов. Все могли бы жить в роскоши, если бы сторонники теории фиатных денег смогли реализовать свои мечты. Сторонники теории фиатных денег заявляют, что обесценивание, имевшее место почти в каждом случае выпуска государственных облигаций, вызвано мягким применением закона о законном платежном средстве. Для них тот факт, что бумажные деньги могут какое-то время обращаться по номиналу, кажется причиной, по которой так должно быть всегда. Они не осознают, что в использовании денег наступила точка насыщения и что их использование все еще ограничено страхом перед более серьезными проблемами.

Почти общепринятое мнение среди экономистов отвергает обе эти точки зрения, хотя и признает в каждой определенный ограниченный аспект истины. Точка зрения, основанная на издержках производства, совершенно упускает из виду особенности, которыми бумажные деньги отличаются от обычных кредитных бумаг. Ценность обещаний человека заплатить зависит от его репутации и его ресурсов; ресурсы составляют основу ценности. Облигации имеют ценность, потому что они приносят проценты и подлежат выплате в определенное время стандартными деньгами. Но бумажные деньги, лишённые этой основы своей ценности, имеют другую основу в своем денежном использовании, в своей способности покупать товары.

Изложенная здесь теория бумажных денег делает ценность бумажных денег частным случаем монопольной ценности. Как власть любой частной монополии над ценой относительна, а не абсолютна, так и власть правительства над стоимостью политических денег. Использование денег является источником стоимости бумажных банкнот. Именно это создает экономические условия для ценности бумажных денег и строго ограничивает власть правительства — факт, упускаемый из виду сторонниками теории фиатных денег. Условия ведения бизнеса остаются неизменными, предел возможной эмиссии без учета амортизации - это количество единиц, находившихся в обращении до выпуска бумажных денег, точка насыщения полновесных монет. Всякий раз, когда правительствам не удавалось остановиться на этом этапе, бумажные деньги обесценивались. Но при мудром и честном контроле и регулировании политические бумажные деньги могли бы выполнять денежную функцию очень эффективно.

[Примечание 1: Проблема юридически разрешенного двойного стандарта, биметаллизма, рассматривается в следующей главе. Не подлежащие обращению бумажные деньги могут быть на какое-то время стандартными деньгами.]

[Примечание 2: Вера (*fides*) не всегда заключается в том, что эмитент денег (будь то банк или правительство) выкупит деньги по первому требованию в любое будущее время; поскольку фидуциарные деньги могут обращаться, будучи невозвратными, то есть либо не несущими обещания погашения в стандартных деньгах, либо фактически не подлежащими погашению. Тем не менее, несомненно, фактическое погашение по требованию или хорошая перспектива будущего погашения являются одним из обстоятельств, стимулирующих веру и готовность каждого человека в свою очередь получать фидуциарные деньги.]

[Сноска 3: В широком смысле, как определено выше, глава 3, раздел 10.]

[Сноска 4: Смотрите следующий раздел о потертых монетах.]

[Сноска 5: Поступления и расходы Службы монетного двора в 1914 году:]

[Примечание 6: Не имеет значения, что может считаться причиной их принятия; будь то привычка, общественное мнение в деловых кругах или акт закона, делающий их законным платежным средством; важно то, что они продолжают приниматься как деньги.]

[Примечание 7: В этом и последующих числовых примерах не учитывается возможность того, что стандартный металл может обесцениться на мировом рынке по отношению ко всем другим товарам в результате сокращения его использования в качестве денег в одной или нескольких странах. Это по праву относится к полной теоретической трактовке предмета.]

[Сноска 8: Смотрите "Современные валютные реформы" (1916) Э.В. Кеммерера, профессора экономики и финансов Принстонского университета, для подробного описания этой замечательной серии денежных изменений, вероятно, не имеющей себе равных по поучительности для изучающих денежную теорию.]

ГЛАВА 6

СТАНДАРТ ОТСРОЧЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

§ 1. Относительное положение золота и серебра; исторический. § 2. Производство золота, первая половина девятнадцатого века. § 3. Концепция общего уровня цен. § 4. Индексы. § 5. Производство золота и денежное законодательство с 1850 по 1879 год. § 6. Определение стандарта отсроченных платежей. § 7. Возрастающая важность стандарта. § 8. Изменяющийся стандарт и процентная ставка. § 9. Заметные изменения цен. § 10. Природа и объект биметаллизма. § 11. Движение за национальный биметаллизм в Америке. § 12. Рост цен после 1896 года. § 13. Несовершенство золотого стандарта. § 14. Предложены различные идеальные стандарты. § 15. Табличный стандарт.

§ 1. #Относительное положение золота и серебра: исторические данные.# В рамках нашего пространства невозможно вдаваться здесь в подробности мировой денежной истории. Для нашей цели должно быть достаточно кратко обрисовать период, предшествующий девятнадцатому веку. В Средние века в Европе в качестве денег использовались как золото, так и серебро, хотя серебро было гораздо более распространенным. Эти два металла продолжали использоваться бок о бок в Европе и в новых расчетах в Америке: серебро для мелких операций и золото для многих крупных сделок. Оба были сделаны в легализованных формах денег (и

стандартах отсроченных платежей) в единицах определенного веса и пробы, причем веса находились в определенном соотношении друг к другу. Таким образом, должник мог исполнить свои обязательства тем из двух металлов, который на данный момент был дешевле в юридическом соотношении. Колебания цен на золото в пересчете на серебро временами были такими, что приводили к выходу из обращения значительной части полновесных монет из того или иного металла (в соответствии с законом Грэшема). Таким образом, время от времени соотношение немногочисленно изменялось законом в различных странах, чтобы разрешить обращение или вернуть тот вид денег, который был недооценен с точки зрения другого. Но весьма примечательным фактом является то, что со времен Ксенофонта до открытия Америки (период почти в 2000 лет) рыночное соотношение серебра к золотым слиткам в Европе оставалось довольно близким к 10 к 1, лишь временно изменяясь в результате внезапных и необычных событий. С 1492 по 1660 год соотношение изменилось на 15 к 1, где оно оставалось с поразительной стабильностью примерно до 1800 года. При учреждении монетного двора Соединенных Штатов в 1792 году было обнаружено, что это соотношение существует. Люди привыкли рассматривать соотношение 15 к 1 как естественный порядок, определенный (как иногда говорили) провидением благодаря залежам этих двух металлов в должной пропорции на поверхности земли. Но, как мы теперь видим, отчасти это было простой случайностью, а отчасти произошло из-за уравнивающего эффекта широкого использования обоих металлов, так что один мог быть легко заменен другим в случае расхождения рыночного соотношения с законным соотношением денег. С 1500 по 1800 год Западное полушарие было основным источником драгоценных металлов, аллювиальные залежи были широко разбросаны, их постепенно открывали, обычно находили в небольших количествах и добывали примитивными способами. Существующий запас драгоценных металлов, золота и серебра, больший, чем другие продукты добычи на рудниках и месторождениях, в любое время является результатом многолетнего производства и изменяется очень незначительно, пропорционально, при значительном изменении объема производства в любой год или за короткий период. Он изменяется в объеме, как ледник, питаемый многолетними снегами, а не как река, наполняющаяся за счет единичных осадков. В течение короткого времени после открытия Америки (примерно с 1493 по 1544 год) средняя стоимость чеканки [1] золота, почти всего добываемого в мире в Америке, была примерно в 1-1 / 2 раза выше, чем серебра; но впоследствии в течение трех столетий, примерно с 1545 года, годовая стоимость производимого серебра была в 1-1 / 2-4 раза выше, чем у золота, в среднем примерно в два раза выше. Серебро было деньгами, в основном использовавшимися в обычных операциях во всех основных странах мира.

§ 2. #Добыча золота, первая половина девятнадцатого века.# Теперь мы должны отметить некоторые значительные изменения в производстве золота в девятнадцатом веке, изменения как абсолютные, так и относительные по сравнению с производством серебра. Рыночное соотношение двух металлов постепенно менялось до 1792 года и продолжало меняться. Золото постепенно становилось более ценным по сравнению с серебром, и законное соотношение 15 к 1 в Соединенных Штатах (при котором оба металла бесплатно поступали на монетный двор) показало, что золото было недооценено. Золото в значительной степени ушло из обращения, а серебро и банкноты составляли большую часть наших средств обращения. Затем, в 1834 году, вскоре после того, как производство золота начало увеличиваться несколько более быстрыми темпами, чем производство серебра, юридическое соотношение в Соединенных Штатах было

изменено на 16 к 1. Это вернуло в обращение большое количество золота и постепенно вытеснило большую часть серебра (более тяжелые монеты исчезли первыми).

В 1841-50-е годы среднегодовая стоимость добычи золота впервые с начала XVI века превысила стоимость серебра. Затем, с 1848 по 1850 год, произошли великие открытия золота в Калифорнии и Австралии. В 1851 году стоимость добываемого золота была в полтора раза выше стоимости серебра; в 1852 году - в три, а в 1853 году - в четыре раза больше; а затем медленно снижалась, но продолжала ежегодно увеличиваться более чем вдвое вплоть до 1870 года. Это привело к вытеснению серебра золотом и вытеснению значительной части серебряных монет меньшего достоинства. Это привело к принятию закона 1853 года, разрешающего дополнительную чеканку монет (только за государственный счет) меньшего веса.[2] Давайте рассмотрим влияние на цены, вызванное открытиями 1848-49 годов, и, во-первых, мы должны кратко рассмотреть метод измерения и выражения общих изменений цен.

§ 3. #Концепция общего уровня цен.# Цена любого товара - это какой-либо другой товар или группа товаров, выдаваемых за него в обмен.[3] Поскольку стандартная денежная единица становится наиболее удобным выражением цены (независимо от того, действительно ли деньги переходят из рук в руки в данной конкретной сделке), цены обычно являются денежными ценами, а более конкретно - ценами в золоте, или в серебре, или в том, что составляет стандартную денежную единицу. Но цена каждого товара - это определенный, отдельный факт, выражающий соотношение, по которому этот товар продается. Цена любого конкретного вида товаров может колебаться в любом направлении по сравнению с ценами на другие товары в то же время. Например, железо и многие другие товары могут дорожать, в то время как пшеница и многие другие товары падают в цене. Следовательно, не существует такого понятия, как фактическое *общее* изменение цен на товары в денежном выражении, но можно видеть, что цены на большие классы товаров, часто почти на все товары, изменяются в сторону повышения или понижения в одно и то же время и в одном и том же общем направлении. Таким образом, нам необходимо проводить различие между изменениями в оценке конкретных видов товаров друг по отношению к другу и общими изменениями в оценке ряда различных товаров в пересчете на денежную единицу.

Чтобы получить некоторое представление о том, имеет ли место такая общая тенденция, можно взять алгебраическую сумму всех изменений конкретных цен на выбранную группу товаров, и для удобства ее можно свести к средней цене (путем деления суммы на количество товаров). Такое среднее значение называется *общей ценой*, и, сравнивая его с общей ценой другого времени, мы говорим об изменениях в сторону увеличения или уменьшения *во всех ценах*, или в *общей шкале цен*, или в *уровне цен*.

Когда золото является стандартной единицей, его стоимость обратная общим ценам; по мере роста цен стоимость золота снижается, и говорят, что золото *обесценивается*. По мере снижения цен стоимость золота растет, и говорят, что оно *дорожает*. Растущие цены означают падение стоимости золота (и одновременно падение покупательной способности), и *наоборот*.

[Иллюстрация: РИС. 2. ИНДЕКСЫ ЦЕН. Четыре серии цен, показанных здесь, начинаются в разные периоды: американская - в 1840 году (отчет Олдрича за 1840-1889 годы и Бюро труда с 1890 года); английская - в 1846 году; немецкая - в 1851 году; французская - в 1857 году. Мы скорректировали каждую из этих серий на основе средних цен за 1890-1899 годы в соответствии с базовым периодом, используемым Американским бюро труда.

Читатель должен остерегаться неправильного понимания диаграммы. Он не отражает максимумы цен в разных странах по сравнению друг с другом ни на какую отдельную дату, ни за весь период. Например, высота линий в 1860 году не указывает на то, что американские цены были самыми низкими, а французские - самыми высокими на ту дату, и, действительно, ничего не говорит непосредственно об этом моменте. Различные серии цен сравниваются внутри самих себя каждый год со средним значением цен за 1890-1899 годы в каждой стране соответственно. Таким образом, единственное сравнение, допустимое между несколькими линиями, - это сравнение колебаний, как по их времени, так и по их направлениям, как по более крупным приливным движениям, так и по менее волнообразным движениям в рамках бизнес-циклов. Цифра действительно указывает на то, что и американские, и немецкие цены несколько выросли по сравнению с английскими и французскими ценами с периода до 1860 года.

Этот показатель следует изучать в связи с рисунком 1 в главе 4, раздел 9, посвященный добыче золота. Цифры показывают, что быстро растущее денежное использование золота компенсировало значительную часть последствий увеличения производства золота в период с 1840-1860 по 1884-1914 годы. Между 1884 и 1896 годами цены фактически продолжали падать после того, как производство золота начало расти. Аналогичным образом, растущее денежное использование золота сильно усилило последствия сравнительно небольшого сокращения производства золота в период с 1873 по 1883 год.]

§ 4. #Индексные числа.# Процесс расчета общих цен и их изменений неизбежно содержит в себе нечто произвольное и незавершенное. Ибо могут быть включены не все цены, а только те, которые относятся к товарам несколько стандартизированного качества и тем, которые довольно регулярно продаются на рынках, где цены указаны публично. Любой список статей, который может быть выбран, имеет неодинаковое значение для разных людей и классов людей, в разных местах, в разное время и для разных целей. И все же изучение общих цен, представленных в любом широко выбранном списке, выявляет изменения, которые в той или иной мере затрагивают интересы каждого члена сообщества.

Общие цены удобно сравнивать в разное время с помощью индексов. *Индексный номер* любого товара - это процент, который составляет его цена на любую определенную дату от его цены на другую дату (или от среднего значения для ряда цен), принятого за базовый или стандартный. Таким образом, если бы средняя цена хлопка в базовом году составляла 10 центов (принималась за 100), а цена выросла до 12 центов, то номер индекса был бы равен 120. *Табличный индекс* представляет собой процентное соотношение цены выбранной группы товаров на любую определенную дату к цене той же группы товаров на дату, которая была взята за основу.[4]

Здесь приведены основные индексы ведущих стран. Тот факт, что с 1862 по 1879 год включительно цены в Соединенных Штатах были выражены в бумажных стандартах, не подлежащих возврату, делает сравнения за этот период вводящими в заблуждение. Лучшее представление можно получить, взяв за основу для каждой из нескольких серий средние цены в каждой стране за 1890-1899 годы.

§ 5. #Производство золота и денежное законодательство, 1850-1879# годы. Беспрецедентный рост добычи золота в период с 1849 по 1853 год и продолжение производства в объеме, примерно в четыре раза превышающем объем за десятилетие 1840-1849 годов, сразу же отразились на росте цен. Это был период процветания бизнеса, кульминацией которого стал

кризис 1857 года (в той или иной степени ощущавшийся во всех ведущих странах). Это процветание ускорило эффект увеличения количества стандартных денег. Был стимулирован кредит, увеличились скорость обращения и эффективность обращения денег. Цены выросли до временного максимума в 1857 году, а затем упали, когда разразился крупный международный финансовый кризис. Новые огромные запасы золота были с готовностью приняты ("поглощены") в мировое денежное обращение для удовлетворения потребностей быстро растущих торговли и промышленности. В европейских странах[5] цены в пересчете на золото, хотя и несколько колебались, оставались примерно на том же уровне с 1860 по 1870 год. 1871 и 1872 годы были очень процветающими и характеризовались быстрым ростом цен, которые достигли максимума в 1873 году, когда произошла финансовая паника.

В том же году, когда производство золота впервые с 1851 года упало ниже 100 000 000 долларов, было внесено несколько заметных изменений в денежное законодательство, которые сделали золото более важным в обращении ряда стран.

В 1873 году Германия сделала золото стандартом на всей территории новой Германской империи (подготовив почву законодательным актом 1871 года, который сделал золото законным платежным средством наряду с серебром), и при условии, что серебро отныне будет использоваться только при вспомогательной чеканке монет. В том же году Бельгия, а на следующий год другие страны Латинского союза (Франция, Швейцария и Италия) предприняли шаги, которые привели к демонетизации серебра, то есть ограничению его чеканки государственными средствами и превращению золота в единую стандартную валюту.

В то время в Соединенных Штатах не было ни золота, ни серебра в регулярном обращении (за исключением Калифорнии), и долгое время продолжалось обсуждение "возврата к денежным платежам", что означало возврат к металлическому стандарту и погашение долларовых банкнот по первому требованию. Тем временем в 1873 году был принят закон, делающий золотой доллар "единицей стоимости" и исключаящий стандартный серебряный доллар из списка монет, разрешенных к выпуску на монетном дворе.[6] С 1873 по 1879 год цены (в долларах США) падали в этой стране очень быстро, потому что страна с увеличением населения, богатства и бизнеса "доросла" до своего неизменного предложения валюты. По аналогичной причине в то же время цены на золото во всем мире падали. В то время как эта страна снижала свой уровень цен с раздутых бумажных денег на золотую товарную основу, сама золотая основа опускалась до более низкого уровня. Сам спрос нашего казначейства и банков на золото вызвал сохранение нашего собственного золотого продукта (который в период с 1864 по 1876 год почти весь был экспортирован) и потребовал огромного чистого импорта золота в период с 1878 по 1888 год. Это внезапно сократило вдвое объем продукции, ежегодно поступающей от нашего производства в другие страны мира.

§ 6. #Определение стандарта отсроченных платежей.# Эти различные изменения покупательной способности стандартных денег оказали большое влияние на условия в промышленности. В частности, если бы они изменили позиции и требования должников и кредиторов из-за огромной важности денег как "стандарта отсроченных платежей", давайте теперь более четко поймем этот термин.

Как средство обмена, деньги становятся единицей, в которой выражается и сравнивается большинство цен; другими словами, они становятся общим знаменателем цен.[7] Это также делает его наиболее удобной единицей измерения для выражения суммы кредитных операций

и существующих долгов.[8] Кредитная сделка - это сделка, растянутая по времени; одна сторона выполняет свою часть контракта, другая сторона обещает предоставить эквивалент позднее. Эквивалент может быть в любом виде товара; например, при бартере можно расстаться с лошадью при обещании получить корову позже; или с маленькой лошадью при обещании получить большую; или с отарой овец при обещании вернуть ее в конце года с частью прироста стада. Простой стандарт, в котором выражается долг, - это вещь, взятая в займы, например лошадь, овца, пшеница, дом. Опять же, вещь, к которой относится стоимость долгов, может быть вещью, совершенно отличной от товаров, взятых в займы, и с ростом денежной экономики и использованием процентного контракта деньги все чаще используются в качестве стандарта. Наконец, закон заявляет, что при отсутствии какого-либо другого соглашения сумма долга подлежит уплате в единицах стандартных денег, которые, таким образом, становятся законным платежным средством, а также в обычном стандарте отсроченных платежей. *Стандарт отсроченных платежей* - это ценность, в которой по закону или контракту выражена и подлежит уплате сумма долга.

§ 7. # Возрастающее значение стандарта. # До тех пор, пока не будет развито использование денег, использование кредита затруднено и ограничено; это становится легким, когда стоимость всех вещей выражается в единицах общего средства обращения. Таким образом, в целом верно, что важность денег как стандарта отсроченных платежей возрастает по мере использования денег в качестве средства торговли. Объем непогашенных долгов, выраженный в денежном выражении, в настоящее время очень значительно превышает общую стоимость средств обращения. Таким образом, изменения общего уровня цен оказывают большое влияние на все существующие долги. Стоимость всех долгов изменяется в той же пропорции, что и стоимость стандартной денежной единицы; когда ее стоимость повышается или понижается, это означает увеличение или уменьшение в том же соотношении покупательной способности каждого кредитора. Это как если бы в его распоряжении были металлические доллары, равные по сумме сумме долга, и их покупательная способность сильно изменилась. Интересы должника в таких изменениях, конечно, прямо противоположны интересам кредитора.

Непогашенную задолженность по контракту можно условно разделить на два класса: краткосрочные займы, рассчитанные менее чем на год; и долгосрочные займы, рассчитанные на год и более.[9] Колебания редко бывают быстрыми и достаточно большими, чтобы оказать существенное влияние на должников и кредиторов в случае краткосрочных займов. Результаты заметны в случае займов на срок от одного до пяти лет и могут быть очень значительными в случае займов, выдаваемых на еще более длительные периоды, таких как облигационная задолженность наций, штатов, муниципалитетов и коммерческих корпораций, а также в виде ипотечных кредитов, выдаваемых фермерами на их землю или владельцами городской недвижимости. Таким образом, изменение стоимости денег затрагивает множество интересов. Когда покупательная способность денег растет, получатели фиксированного дохода выигрывают. Когда покупательная способность денег падает, они проигрывают. Получателями фиксированных доходов от займов являются не только частные инвесторы, но и многие образовательные и благотворительные учреждения, которые распределяют свои доходы на общественные цели. Заработная плата многих видов повышается и понижается менее быстро, чем другие цены, и, таким образом, в некоторой степени наемные работники находятся в положении пассивных капиталистов [10] в отношении изменений денежного стандарта. Таким

образом, в эпоху капитализма изменение стоимости денег так или иначе затрагивает почти каждого человека.

§ 8. #Изменяющийся стандарт и процентная ставка.# В связи со стандартом отсроченных платежей возникает проблема влияния, которое колебания стандарта могут оказывать на процентную ставку.[11] По мере того, как общий уровень цен падает или повышается, денежный стандарт, наоборот, повышается или обесценивается.[12] Если эти изменения незначительны по величине и незаметны по своему направлению, они могут незначительно повлиять на мотивы заемщиков и кредиторов. Таким образом, процентная ставка по долгосрочным кредитам в этом году будет именно такой, что приведет к ожиданию, со всех сторон, неизменного уровня общих цен. Предположим, что эта ставка составляет 5% от стандартных инвестиций (таких как ссуды на недвижимость и хорошие облигации). Тогда кредитор в размере 1000 долларов будет получать каждый год доход в размере 50 долларов и в конце инвестиционного периода основную сумму в размере 1000 долларов, на каждый доллар из которых будет приобретаться то же составное количество товаров, которое можно было бы приобрести на доллар в момент предоставления кредита. Аналогичным образом, заемщик выплачивал бы проценты и основную сумму долга по стандарту, отражающему неизменный общий уровень цен. Но теперь, если общий уровень цен неожиданно упадет на 1 процент в течение года, кредитор по кредиту со сроком погашения в конце года получит (основную сумму и проценты) в размере 1050 долларов, на которые за доллар будет куплено на 1 процент больше товаров, чем сумма, которую он одолжил, или (приблизительно) товаров на сумму 1060 долларов. Следовательно, он получил в количественном выражении доходность в размере 6 процентов от своих инвестиций. Если это изменение продолжится в течение пяти лет, кредитор пятилетнего займа будет получать каждый год 50 долларов США, покупательная способность которых последовательно на 1, 2, 3, 4 и 5 процентов больше, чем та же сумма, которая была при предоставлении займа; и по истечении пяти лет получит основную сумму, покупательная способность которой на 5 процентов больше. Кредитор, со своей стороны, должен был бы выплачивать проценты и погашать основную сумму долга деньгами, которые можно было бы получить только в обмен на большее количество товаров, чем то, которое можно было бы купить на каждый доллар, который он занял. Это означает, что, за отдельными исключениями, кредиторы, как правило, выигрывают, а должники теряют из-за падения цен.

Но это в полной мере верно только в отношении уже выданных кредитов. Ибо только в той мере, в какой такое движение цен становится более или менее регулярным в одном и том же направлении, как заемщики, так и кредиторы могут принимать это во внимание, и, как показывает опыт, действительно принимают это во внимание.[13] Когда цены падают, люди становятся более склонными продавать богатство, ссужать вырученные средства и с большей неохотой брать займы для инвестиций по преобладающей норме процента и по преобладающим ценам. Существует стимул отказаться от собственной собственности (например, путем продажи акций) и стать кредитором (например, путем покупки облигаций). Вся эта ситуация меняется на противоположную в период роста цен. Результатом является то, что процентная ставка в любой длительный период падения цен (например, с 1873 по 1896 год) имеет тенденцию к снижению, а в период роста цен (например, с 1897 по 1915 год) имеет тенденцию к повышению. Это движение по корректировке не продолжалось бы бесконечно, даже если бы продолжалась та же тенденция цен; ибо, строго говоря, корректировка была бы завершена, когда процентная ставка изменилась бы всего на величину годового изменения уровня цен. Например, если 5% - это статическая нормальная процентная ставка, то при

падении цен на 1% каждый год скорректированная процентная ставка составит 4%; а при росте цен на 1% каждый год скорректированная процентная ставка составит 6%. Такие корректировки служат в некоторой степени для нейтрализации последствий изменений в стандарте отсроченных платежей в той мере, в какой это касается новых займов, предоставленных именно с учетом такого изменения и в ожидании его продолжения. Но никто не может точно предвидеть, и большинство людей мало принимают во внимание такие изменения, пока они не будут продолжаться в том же направлении в течение нескольких лет. Поэтому корректировка никогда не бывает быстрой или очень точной. В некоторые годы общий уровень цен повышался более чем на 5 процентов, или более чем достаточно, чтобы компенсировать все проценты, полученные большинством кредиторов. Человек, у которого были доллары для инвестирования, был бы так же богат, если бы он держал их зарытыми в течение этого периода.[14]

§ 9. #Заметные изменения цен#. В большинстве случаев истинные последствия изменений в денежной сфере ускользают от внимания. Однако в нескольких случаях изменения были настолько значительными, что вызвали экономическую революцию. Таково было изменение цен после открытия Америки, которое произошло вскоре после того, как старые феодальные повинности стали обычно выражаться в деньгах, а не в трудовых услугах. В наше время, поскольку масса долгов стала больше, чем когда-либо прежде, такие изменения влекут за собой еще более серьезные экономические последствия. Увеличение производства золота в 1849-57 годах [15] вызвало самую быструю, если не самую большую денежную инфляцию, которая произошла с шестнадцатого века. Замена золота серебром некоторыми странами в то время, создав большой дополнительный рынок сбыта золота, помогла сдержать падение его стоимости. Действительно, значительное сокращение добычи золота после 1870 года в сочетании с расширением его использования привело в 1873 году к началу резкого падения цен на золото. Возникающее в результате этого увеличение бремени непогашенных долгов ощущалось всеми должниками, но особенно большим числом сельскохозяйственных работников как в Европе, так и в Америке. Их невзгоды усугублялись тем фактом, что в то время (особенно примерно с 1873 по 1896 год) цены на их продукцию падали гораздо быстрее, чем обычные цены, в результате очень быстрого расширения предложения сельскохозяйственных земель.[16] Были жалобы, агитация и требования помощи со стороны многих заинтересованных сторон во Франции, Германии, Англии и Соединенных Штатах. В результате денежный вопрос стал в этой стране ведущим политическим вопросом и продолжал оставаться таковым с 1873 по 1900 год.

§ 10. #Природа и объект биметаллизма.# Сначала возникло "движение за доллар", которое продолжалось до конца 1880 года.[17] Затем это уступило место агитации за биметаллизм. *Биметаллизм* - это план использования двух металлов в качестве стандартных денег. Биметаллизм юридически разрешен, когда оба металла допускаются на монетные дворы для бесплатной чеканки монет в установленном весовом соотношении. Биметаллизм может быть разрешен законом, но фактически не работать, поскольку, если рыночная стоимость долгое время будет существенно отличаться от установленного законом соотношения, фактически в обращении может остаться только один из металлов. Эта ситуация называется *хромым биметаллизмом* (или *останавливающимся двойным стандартом*), хотя это противоречие терминов. Национальный биметаллизм ограничен рамками одной страны, как это было в Соединенных Штатах до Гражданской войны или во Франции до 1867 года. Международный биметаллизм - это то, что является результатом соглашения между несколькими странами использовать два металла на одних и тех же условиях.

Теория биметаллизма заключается в том, что правительство может влиять на стоимость двух металлов с помощью принципа замещения. Металл, имеющий тенденцию дорожать, чеканиться не будет, другой будет чеканиться в больших количествах. Степень влияния, которое, таким образом, может быть оказано на стоимость двух металлов, зависит от размера резервуара металла, стоимость которого растет. Когда все это выходит из обращения, закон о своде нормативных актов, разрешающий его чеканку, становится простой фразой. В таком случае существует биметаллизм *де-юре*, но монометаллизм *де-факто*. Чем больше лига государств, тем больше вероятность того, что план продолжит работать. Единственным примечательным историческим примером международного биметаллизма является Латинский союз, который объединил Францию, Бельгию, Италию и Швейцарию в соглашении, фактически действовавшем с 1866 по 1874 год. Между 1878 и 1892 годами развернулось мощное движение за формирование великого международного биметаллического союза государств.

Одной из целей движения было положить конец большим колебаниям обменных курсов денег между странами, использующими серебро, и странами, использующими золото, колебаниям, которые приводили к большой неопределенности и убыткам для частных лиц, занимающихся внешней торговлей. Рост цен на золото в странах, использующих серебро (особенно в Индии), означал также увеличение их налогового бремени. Эти страны получали свои доходы в серебре, но им приходилось выплачивать свои долги, основную сумму и проценты, золотом. Другой целью этого движения было предотвращение увеличения бремени индивидуальных долгов по причине роста стоимости единого стандарта - золота. Действительно, была надежда, что за счет гораздо большего использования серебра стоимость золота снизится, что принесет облегчение классам должников. Еще одной целью биметаллического движения была помощь добытчикам серебра и серебродобывающим районам путем создания более крупного рынка серебра.

Было проведено несколько международных конференций, в которых приняли участие некоторые ведущие финансисты мира, представляющие свои соответствующие правительства. Соединенные Штаты были главными сторонниками этой политики, Франция поначалу поддерживала ее, как и в значительной степени британская администрация Индии, хотя Англия была в основном против. Движение ни к чему не привело.

§ 11. #Движение за национальный биметаллизм в Америке#. Когда все надежды на международный биметаллизм рухнули, усилия многих его сторонников были обращены к плану легализации национального биметаллизма в Соединенных Штатах в соотношении 16 к 1. Это сильно отличалось от рыночного соотношения. Фактически до 1860 года золото стало стандартом нашей денежной системы, а после 1873 года это был единственный металл, допущенный к свободной чеканке. Серебро мало-помалу теряло покупательную способность по отношению к золоту, пока в 1873 году не стало стоить на одну шестнадцатую дороже, унция за унцию, а в 1896 году стало стоить всего лишь на одну тридцатую дороже золота. Способность серебра покупать товары широкого потребления упала гораздо меньше, чем можно было бы предположить по изменению его соотношения к золоту, поскольку золото подорожало по отношению к большинству других товаров, а также к серебру. Тем не менее, предложение открыть монетные дворы для свободной чеканки серебра в соотношении 16 к 1 в 1896 году грозило внезапным и заметным удешевлением денег.[18] Вероятно, золото было бы полностью вытеснено в качестве денег, и серебро заняло бы его место в качестве стандарта. В любом случае "бесплатное серебро" достигло бы цели удешевления стандарта отсроченных платежей.

Сначала это было движение должников, но для успеха оно должно было заручиться поддержкой других широких слоев избирателей. И таким образом, она развилась в более радикальную теорию, согласно которой заработной плате, благосостоянию и процветанию способствует увеличение денежной массы, совершенно независимо от того эффекта, который это окажет на долги.

В своей крайней форме план свободного серебра был фиатной схемой, поскольку некоторые из его сторонников полагали, что простым принятием закона можно привести два металла в любое желаемое соотношение друг к другу. Но его самые умные защитники признавали, что сила закона ограничена экономическими условиями. Победа золотого стандарта в кампании 1896 года, по-видимому, была обусловлена скорее вполне обоснованным опасением, что внезапное изменение денежного стандарта вызовет панику, чем популярным пониманием вопроса.

Сторонники бесплатного серебра получили то, что хотели, - изменение движения общих цен вспять в результате события, в котором ни одна политическая партия не могла поставить себе в заслугу. В 1883 году мировая добыча золота составляла менее 100 000 000 долларов. С этой даты, с открытием новых золотодобывающих территорий в Южной Африке и на Клондайке, годовая добыча золота быстро и почти неуклонно росла. Методы добычи золота до сих пор по большей части оставались примитивными. Но на смену грубым инструментам пришло сложное оборудование, были внедрены химические процессы (в частности, цианидный процесс), и основной продукт стал поступать в результате регулярной и уверенной разработки глубоких шахт, а не случайных открытий на поверхности. Во многих частях света были огромные залежи низкосортных руд, ранее бесполезных, которые можно было экономично разрабатывать новыми методами.

Общий уровень цен колебался, но в целом имел тенденцию к снижению в период с 1884 по 1893 год (год паники) и достиг минимума в 1895 году в Германии, 1896 году в Англии и 1897 году в Америке. Примечательно, что в том самом 1896 году, который ознаменовался пиком политической агитации за отказ от золотого стандарта в пользу серебра, добыча золота впервые за всю историю превысила отметку в двести миллионов долларов. Объем производства золота догнал и начал превосходить нормальный мировой денежный спрос, подразумевая под этой фразой количество золота, необходимое для поддержания постоянного уровня цен.

§ 12. #Рост цен после 1896 г.#. Затем изменился весь характер денежной проблемы. Наступил период роста цен, который продолжается по настоящее время. К 1913 году цены выросли всего примерно на 50 процентов по сравнению с низким уровнем 1896 года. Ежегодный рост составлял и продолжает составлять в среднем почти 3 процента. Это привело к изменению прежних позиций преимущества и невыгодности со стороны должника и кредитора соответственно. Покупательная способность 3-процентных годовых процентов по векселям и облигациям была компенсирована снижением покупательной способности основной суммы долга. Бремя среднего долга начало относительно снижаться. Быстрое изменение преобладающих цен во всех частях индустриального мира открыло перед предпринимателями широкое поле для получения прибыли. Цены на продукцию производителя росли раньше, чем удорожались многие виды сырья и особенно затраты на рабочую силу в производстве. Прибыль среднего предпринимателя была потерей среднего наемного работника. Заработная плата (и оклады), как почти всегда в случае изменения уровня цен, изменялась медленнее, чем цены на

большинство товаров, которые покупаются на заработную плату, что создавало большие трудности для широких слоев населения, живущих на сравнительно медленно изменяющиеся доходы.[19] Крайности сходятся, и к этим классам относятся как те, кто живет за счет пассивных инвестиций, так и те, кто зарабатывает на жизнь своим ежедневным трудом.

Таким образом, мы избегаем зла растущего стандарта отсроченных платежей только для того, чтобы соответствовать злу падающего стандарта. И до тех пор, пока у нас столь неустойчивый стандарт, эти трудности должны возникать снова и снова, постоянно повторяясь, принося незаслуженные выгоды и потери отдельным людям. Давайте завершим краткое рассмотрение основополагающих принципов, связанных с этой проблемой.

§ 13. #Несовершенство золотого стандарта#. В целом, как для заемщиков, так и для кредиторов деньги являются наиболее удобным средством отсрочки платежей. Но из привычки говорить обо всех вещах в терминах золота возникает популярное представление о том, что ценность золота всегда одна и та же, в то время как ценность других вещей меняется. По правде говоря, невозможно достичь фиксированного объективного стандарта ценности. Хотя стоимость золота стабильна по сравнению с большинством вещей, она основывается на оценках, сделанных людьми, и постоянно меняется в зависимости от условий. Текущие новые поставки золота относительно регулярны. На протяжении веков методы добычи золота мало менялись, и не было радикальных изменений в его производстве. Природа использования золота, аналогичным образом, такова, что изменения в количестве, в котором оно требуется, при обычных условиях более стабильны, чем у большинства других товаров. Более того, запас золота для денежного обращения изнашивается лишь медленно; следовательно, это большой резервуар, в который поступает сравнительно небольшой поток годовой добычи; существующий запас в двадцать или тридцать раз превышает годовой объем производства. Однако стоимость золота, выраженная в других вещах, никогда не бывает вполне стабильной, и иногда несколько факторов в совокупности оказывают на нее сильное и внезапное воздействие. Более того, недавние изобретения, химические и механические, значительно изменили условия производства. Таким образом, хотя это лучший стандарт, который когда-либо был разработан и внедрен в реальную практику, он очень несовершенен. Желателен стандарт, лучший, чем отдельный металл, более стабильный, чем отдельный товар, если его можно найти.

§ 14. # Предложены различные идеальные стандарты.# Возможно, можно согласиться с тем, что идеальный стандарт отсроченных платежей - это тот, который обеспечивает справедливость между заемщиком и кредитором. Тем не менее, могут быть и были приняты различные мнения относительно того, что представляет собой справедливость в этом вопросе. Привлекательно предложение о том, что погашение должно включать в себя возврат удовольствия, равного тому, которое можно было приобрести на сумму, указанную на момент предоставления ссуды. Такой стандарт невозможно реализовать в совершенстве каким-либо общим способом, поскольку обстоятельства людей постоянно меняются. Обеспечить даже среднему мужчине одинаковое количество удовольствия возможно лишь приблизительно. Одни и те же товары не приносят такого же удовольствия, когда изменились условия, субъективные или объективные. Другое предложение заключается в том, что возвращаемые товары должны представлять собой те же жертвы, что и взятые займы. И здесь трудность снова заключается в отсутствии стандарта, применимого ко всем людям. Чья жертва? Жертва кредитора, который может быть богатым, или жертва заемщика, который может быть бедным? Некоторые предполагали, что условие равных жертв было соблюдено трудовым стандартом, согласно которому на

возвращенную сумму должно быть оплачено такое же количество рабочих дней, как и при получении кредита. Но какой труд следует взять на себя - труд кредитора, или трудзаемщика, или труд кого-то еще? Труд обладает множеством различных качеств, которые можно точно сравнить только по их объективной ценности с точки зрения какого-то одного блага.[20]

Следует признать, что любой возможный конкретный стандарт отсрочки платежей иногда сопряжен с трудностями в отдельных случаях. Наилучшие средние результаты в области правосудия и социального обеспечения будут обеспечены путем измерения долгов по некоторому стандарту, который будет меняться наименее часто и наименее быстро по отношению к подавляющему большинству людей всех классов в обществе.

§ 15. #Табличный стандарт. # Помимо трудностей его практического применения, стандартом, лучшим, чем отдельный металл, и более стабильным, чем отдельный товар, был бы *табличный стандарт*, состоящий из ряда ведущих товаров в фиксированных пропорциях, таких, которые используются при расчете индексов, выражающих общую шкалу цен. Такой стандарт усредняет колебания цен на конкретные товары и на практике дал бы справедливое приближение к идеалам равной жертвы и равного наслаждения (в среднем, но не в отдельных случаях). В то время как некоторые природные материалы становятся все более дефицитными и требуют все больших жертв, другие продукты благодаря промышленному прогрессу становятся все более доступными. Многие финансовые органы благосклонно отнеслись к такого рода стандартам, и, несмотря на административные трудности, еще могут быть найдены способы их применения на практике.

После определения табличного стандарта фактическое регулирование количества денег для приведения цен в соответствие со стандартом может быть осуществлено одним из нескольких способов. Это можно было бы сделать, позволив стоимости золотого доллара колебаться, как это происходит сейчас, требуя при этом большего или меньшего количества долларов, которые должны быть предоставлены для выполнения всех невыполненных контрактов. Например, если цены по табличному стандарту упали со 100 до 95 за время между возникновением долга в размере 100 долларов США и его выплатой, долг будет погашен путем выплаты 95 долларов США; если цены выросли до 110 долларов США, долг будет погашен только путем выплаты 110 долларов США.

Согласно плану "компенсированного золотого доллара", законный вес золотых монет будет время от времени увеличиваться или уменьшаться, чтобы соответствовать табличному стандарту. И все же третьим методом было бы регулирование выпуска стандартных бумажных денег, сокращение и расширение их количества путем выпуска и погашения, путем депонирования в банках-депозитариях и изъятия из них через регулярные промежутки времени для приведения цен в соответствие с табличным стандартом. Это пока лишь отдаленные возможности, и в течение некоторого времени золото будет продолжать служить стандартной денежной единицей таким же образом, как и в прошлом.

[Примечание 1: Количество серебра здесь выражается в стоимости его чеканки; это не коммерческая ценность, а скорее количество серебряных долларов весом 371,25 грамма в мелкую гранулу, которые можно было бы изготовить из добытого серебра. Серебро и золото одинаковой чеканки, следовательно, по весу всегда находятся в соотношении 16 к 1.]

[Сноска 2: см. Выше, гл. 5, раздел 4.]

[Сноска 3: см. Том I, стр. 45 и далее. См. также выше, гл. 4, с. 8.]

[Примечание 4: Для разных стран и периодов были рассчитаны многочисленные табличные индексы. Основные результаты более поздних исследований были сведены воедино с критическими комментариями профессора Уэсли К. Митчелла в Бюллетене 173 Бюро статистики труда США за июль 1915 г., из которого взяты использованные здесь цифры.]

[Примечание 5: Колебания цен в Соединенных Штатах между 1860 и 1879 годами следует оставить здесь без внимания, поскольку чрезмерная эмиссия зеленых вытеснила золото из обращения и сделала зеленые стандартными деньгами, за исключением Калифорнии и других регионов Тихоокеанского побережья, где, по мнению общественности, золото оставалось средством обращения.]

[Сноска 6: Это изменение стало тем, что позже в политических дискуссиях было названо "преступлением 73-го". Упомянутый доллар был *стандартным* серебряным долларом; в то же время была разрешена чеканка *торгового* доллара (предназначенного для использования только во внешней торговле), который после 1876 года не был законным платежным средством в Соединенных Штатах.]

[Сноска 7: См. Том I, стр. 262.]

[Сноска 8: См. Том I, стр. 263, о кредитных операциях, и стр. 302, о договоре о выплате процентов.]

[Сноска 9: См. Том I, стр. 304.]

[Сноска 10: См. Том I, стр. 319.]

[Примечание 11: Это нельзя рассматривать в связи с процентной ставкой в т. I, часть IV, по той причине, что даже ее элементарное изложение должно предполагать более полное изучение природы денег и изучение изменений уровня цен, которые только что были даны в этой и трех предыдущих главах. Теория интереса в Vol. Следовательно, I является статичной теорией в отношении стандарта отсроченных платежей и требует корректировки для применения в условиях меняющегося уровня цен.]

[Сноска 12: см. Выше, раздел 3.]

[Сноска 13: Упоминание было сделано в т. I о перспективе получения прибыли как влияющей на мотивы коммерческих заемщиков; например, стр. 298, 335, 348, 495.]

[Примечание 14: Современное объяснение этого явления было разработано в период падения цен до 1896 года и, следовательно, называлось теорией "повышения курса доллара и процента" (имеется в виду отношение повышающегося курса доллара к падающей процентной ставке). В более общем плане эта теория основана на взаимосвязи меняющегося стандарта отсроченных платежей и процентной ставки.]

[Сноска 15: см. главу 4, раздел 12 и выше, разделы. 1, 2, 4, 5.]

[Сноска 16: См. I, об аренде сельскохозяйственных угодий, стр. 159, цены на пшеницу, стр. 436, и изменения в предложении земли, стр. 442.]

[Сноска 17: см. Главу 5, раздел 11.]

[Примечание 18: Пропаганда этого предложения получила название "движение за свободное серебро", поскольку оно предполагало возобновление свободной чеканки серебра в законном соотношении 16 к 1.]

[Примечание 19: Это совпало с относительным повышением цен на продукты питания и другие предметы первой необходимости более высокими темпами, чем обычные цены. Этот аспект широко обсуждаемого повышения стоимости жизни следует тщательно отличать от аспекта изменения *общего* уровня цен, а также от аспекта относительно более медленного изменения заработной платы. См. Том. I, стр. 437, 445-446 о населении и продовольственном снабжении.]

[Сноска 20: См. "О трудовой теории стоимости", том I, стр. 210, 228-229, 502.]

ЧАСТЬ III

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО И СТРАХОВАНИЕ

ГЛАВА 7

ФУНКЦИИ БАНКОВ

§ 1. Природа и классы банков. § 2. Функции банков. § 3. Важнейшая банковская функция. § 4. Срочные депозиты. § 5. Депозиты до востребования. § 6. Скидка и депозит. § 7. Природа банковских резервов. § 8. Внутренние переводные векселя. § 9. Выпуск банкнот. § 10. Различные взгляды на типичные банкноты. § 11. Банковский кредит как средство торговли. § 12. Производственные услуги банков. § 13. Доходы банков.

§ 1. #Природа и классы банков.# Банки выполняют множество полезных функций в каждом современном сообществе. Все эти функции так или иначе связаны с использованием денег, а банковские проблемы всегда связаны с денежными проблемами. Сейчас наша цель - понять общую природу и работу банков по отношению к общей деловой активности сообщества. Банк, в том виде, в каком мы его впервые узнаем, - это здание (или комната в каком-либо здании), в котором есть пожаро- и взломостойкий сейф. В этой комнате находятся мужчины, получающие и выплачивающие деньги и выступающие в роли бухгалтеров. Постепенно человек приходит к пониманию того, что банк - это, возможно, не здание, а коммерческая организация, которая находится там и выполняет эти операции.

В 1913 году в Соединенных Штатах насчитывалось около 26 000 зарегистрированных банков.[1] Они могут быть классифицированы в первую очередь в соответствии с источником, из которого они получают свои уставы или полномочия для ведения банковского бизнеса, как: национальные, государственные и частные. Последние не зарегистрированы и действуют в соответствии с общими законами штата, регулирующими частные контракты; как правило, они неконтролируемы.[2] Банки могут быть классифицированы также в соответствии с двумя основными видами деятельности, которые они осуществляют, как сберегательные и коммерческие банки. Большинство банков занимаются в основном общей коммерческой деятельностью; некоторые из них являются явно сберегательными банками; но на самом деле эта разделительная линия может быть все менее и менее четко проведена между банками в целом; скорее, следует проводить различие между сберегательной функцией и функцией коммерческого дисконтирования, которые все чаще выполняются одним и тем же банком.

Трастовая компания обычно хорошо иллюстрирует это объединение функций. Лучше всего это будет объяснено в связи с предметом, к которому мы сейчас обратимся, - анализом функций, которые выполняют банки.

§ 2. #Функции банков.# Почти каждый банк выполняет различные функции, полезные для своих клиентов, но некоторые из них по существу не связаны с банковской деятельностью и могут выполняться учреждениями, которые на самом деле банками не являются. Среди них:

(а) содержание депозитного хранилища, где физическое лицо может арендовать помещение для хранения своих ценных бумаг, драгоценностей и т.д. Клиент обычно не передает банку ценности во владение, но сам сохраняет ключ от сейфа, который банк не имеет права открывать. В крупных городах эту работу часто выполняют отдельные учреждения.

(b) действовать в качестве менялы для покупки и продажи денег разных стран. Эта функция имеет меньшее значение в Америке, чем где-либо еще, из-за больших размеров нашей страны и того, что небольшая часть наших границ соприкасается с границами других стран, использующих другие денежные единицы. Более того, эту функцию для американцев в значительной степени выполняют билетные агентства в портах отправления и пароходные компании в пути следования.

(с) продажа облигаций и других инвестиций клиентам. В небольших сообществах клиенты банка обращаются к нему как к лучшему источнику информации для безопасного инвестирования личных или трастовых средств. Это открывает перед ним новые возможности обслуживания. Однако крупные инвестиции обычно осуществляются через более специализированных инвестиционных брокеров.

(d) выступать в качестве доверенного лица и управляющего бизнесом пассивных инвесторов, и особенно в качестве душеприказчика и администратора имущества или опекуна несовершеннолетнего наследника. Эта функция была быстро взята на себя примерно с 1890 года трастовой компанией[3], организованной в соответствии с законами штата.

§ 3. #Основная банковская функция.# Однако единственной существенной функцией банка является продажа (кредитование) своих кредитов своим клиентам в той или иной форме, которая будет удобно выполнять ту же функцию, что и деньги. Банк иногда определяется как предприятие, доход которого получен от предоставления его обещаний. Кредит банка продается в форме его обещаний, доказательствами которых являются его квитанции, расчетные книжки вкладчиков, чеки других банков и банкноты. Непременным условием выполнения банком этой функции является уверенность общества в его способности выполнить свое обещание произвести платеж в установленный срок. Эта уверенность основывается на оплаченном капитале банка; его избыточной и неразделенной прибыли; дальнейшей ответственности акционеров за возмещение любых убытков в размере, равном размеру акционерного капитала, которым владеет каждый из них ("двойная ответственность акционера"); финансовом престиже должностных лиц, директоров и акционеров банка; установленной репутации банка и "доброй воле" в обществе после периода успешной деятельности; характере его кредитов и ценных бумаг, которыми он владеет; и, наконец, на доверии к контролю и инспекциям со стороны официальных экспертов. Затем банк может продать свой кредит любым из следующих пяти способов или всеми из них: (1) путем получения срочных депозитов; (2) путем получения депозитов до востребования; (3) методом

дисконтирования и депонирования; (4) путем продажи обменных средств в отдаленные пункты; (5) путем выпуска банкнот.

§ 4. #Срочные депозиты.# Срочные депозиты - это средства на счету клиентов, которые по договоренности должны быть оставлены на определенный минимальный срок или при условии, что банк может потребовать предварительного уведомления вкладчика о намерении их вывести. Срок уведомления, который может потребоваться, обычно составляет от тридцати до девяноста дней; но это требование применяется только во время общих финансовых кризисов или проверок отдельных банков. Достаточным сдерживающим фактором для нерегулярного вывода средств обычно является потеря процентов, если депозиты снимаются не в указанное время. Право банка требовать уведомления делает разумным инвестирование гораздо большей части его депозитов и на более длительный срок; это уменьшает долю депозитов, необходимых для создания резервов, и в то же время снижает опасность "наезда" на банк во время финансового кризиса. Это причины, по которым банки могут выплачивать и обычно выплачивают проценты по срочным депозитам (от 2 до 4 процентов), как до недавнего времени они редко делали по депозитам до востребования[4]. С точки зрения вкладчика, срочный депозит по своей природе является инвестицией, а не кредитом до востребования, доступным для текущего денежного использования. Только та часть капитала человека, которая в течение какого-то более или менее значительного периода вряд ли понадобится для других целей, должна быть помещена на срочные депозиты. Однако банк, как правило, является гораздо более безопасным местом для хранения фонда покупательной способности на будущее, чем самая надежная частная сокровищница. Получение срочных депозитов является единственной важной функцией сберегательных банков, но эту функцию все чаще выполняют другие банки[5]. Иногда срочные депозиты обслуживаются отдельным отделом и хранятся отдельно от общей деятельности коммерческого банка.

§ 5. #Депозиты до востребования#. Депозиты до востребования - это депозиты, подлежащие выплате по первому требованию, причем требование на практике предъявляется посредством личных чеков с требованием к банку произвести платеж указанному лицу (или по его распоряжению) или произвести платеж на предъявителя. Банковский счет клиента, состоящий из депозитов до востребования, называется текущим счетом. С начала века все более распространенной практикой становится выплата низкой процентной ставки (около 2%) по текущим остаткам средств, чаще крупным вкладчикам. Банки привлекают депозиты до востребования главным образом за счет удобства и экономичности, которые они предлагают своим клиентам в плане защиты средств от кражи и пожара, а также за счет экономии времени, хлопот и затрат на ношение денег для совершения платежей. Депозит в банке для вкладчика в большинстве случаев "так же хорош", как деньги в кармане, а для многих целей даже лучше. Таким образом, банки стали хранителями значительной части денег (или фондов), необходимых для текущего использования частными лицами и коммерческими корпорациями.

§ 6. #Скидка и депозит#. Процесс дисконтирования и внесения депозита представляет собой покупку простого векселя клиента,[6] цена которого представляет собой кредит в форме депозита до востребования в бухгалтерских книгах банка. Эта центральная и наиболее характерная банковская операция на первый взгляд таит в себе нечто таинственное. Самая простая идея внесения депозита заключается в том, чтобы поднести к окошку банка пакеты и рулоны с деньгами или другими средствами (кредитные документы, такие как чеки и чеки, требующие выплаты денег). Банк в этом случае становится должником, а вкладчик - кредитором

банка. Но при дисконтировании и депозите вкладчик не приносит денег, и кредитная бумага, которую он дает, является его собственным обещанием заплатить, в результате чего он становится должником банка. Например, когда банк скидывает банкноту в тысячу долларов на три месяца и зачисляет вырученные средства своему клиенту, его депозиты в этот момент увеличиваются (скажем) на 985 долларов. Обратите внимание, что настоящим банк не добавляет ни цента к наличности в своих хранилищах, в то время как он увеличил свои обязательства, подлежащие выплате по требованию. В качестве взаимозачитываемого актива он хранит вексель по дебиторской задолженности своего клиента в какой-то момент в будущем.

§7. #Природа банковских резервов#. Банки ничего бы не выиграли от получения депозитов или выпуска банкнот, если бы они были обязаны хранить в хранилищах реальные деньги в размере своих депозитов и непогашенных банкнот (если только они не были выплачены вкладчиками за заботу о депозитах). На практике банки сочли необходимым держать под рукой денежные средства, составляющие лишь часть всех их непогашенных обязательств, чтобы иметь возможность оперативно оплачивать все причитающиеся требования, за исключением периодов общего финансового кризиса. Сумма, хранящаяся таким образом в кассе, называется *резервом* или *резервами* банка, и она часто выражается в процентах от резервов по депозитам или по выпускам банкнот соответственно. Часто, как в Соединенных Штатах, минимальный процент резервов устанавливается законом.[7]

Резервы банка состоят, во-первых, из законных денег, которые он фактически хранит в своих хранилищах в любой момент, и, во-вторых, из определенных других кредитных средств в других банках или у правительства такого характера, что банку разрешается считать их доступными немедленно.

Объяснение адекватности простого частичного резерва находится в природе индивидуального денежного спроса [8] и в эффективном способе, с помощью которого текущий счет служит заменой реальных денег.[9] Каждый клиент, если он хочет избежать чрезмерного пополнения своего счета, должен в большинстве случаев сохранять значительный остаток средств на своем счете, который ему не нужен немедленно. Многим частным лицам и корпорациям иногда приходится сохранять очень большие остатки. Периоды максимальной денежной потребности клиентов банка никогда точно не совпадают, и многие платежи производятся между клиентами одного банка, требуя только бухгалтерских переводов. Таким образом, частичный резерв обычно является полностью адекватным, хотя при любом резерве менее 100% любой банк был бы неплатежеспособен, если бы все его обязательства до востребования были предъявлены в один и тот же момент. Такое непредвиденное обстоятельство невозможно из-за обычаев бизнеса и общественного мнения, особенно среди крупных клиентов банков, но паника мелких вкладчиков часто приводит к возникновению опасных условий.

§ 8. #Переводные векселя, внутренние.# Иностраный и внутренний обмен - это продажа поручений на выплату определенных денежных сумм в удаленных пунктах. Но для этого платежи в отдаленных пунктах обычно должны были бы производиться путем отправки денег каким-либо способом. Например, часто приходится сталкиваться с тем, что сотни платежей на общую сумму в миллионы долларов должны быть произведены лицами в Чикаго и его окрестностях лицам в Нью-Йорке и его окрестностях, в то время как в то же время столь же крупные суммы причитаются из Нью-Йорка в Чикаго. Расточительного процесса пересылки этих сумм туда и обратно можно избежать за счет списания задолженности между двумя населенными

пунктами. У каждого небольшого банка сложилась практика хранить часть своих законных резервов в банках-корреспондентах в одном или нескольких крупных городах, на которые он выписывает переводные векселя для своих клиентов и которым, в свою очередь, переводит полученные им инкассовые чеки. Время от времени, по мере увеличения остатков на счетах той или иной стороны, возникает необходимость в отправке реальных денег, но это лишь малая часть от общей суммы переводных векселей. Аналогичным образом, расчеты между любыми двумя населенными пунктами могут быть осуществлены путем пересылки сравнительно небольших денежных сумм. В соответствии с Законом о Федеральной резервной системе резервные банки различными способами берут на себя функции банков-корреспондентов.

Более широкое использование и принятие индивидуальных чеков на больших расстояниях от банков, на которые они выписываются, во многом ограничивает долю специальных переводных векселей, выписываемых самими банками. Внутренний обмен предполагает те же принципы, что и обмен средств в иностранной валюте, за исключением того, что в последнем, как правило, используются две разные стандартные денежные единицы. В связи с обсуждением внешней торговли, приведенным ниже, будут даны пояснения относительно валютных курсов и прольется дополнительный свет на регулирование денежной массы и уровней цен в различных регионах одной страны, а также между разными странами.

§ 9. #Выпуск банкнот#. Выпуск банкнот как способ предоставления банковского кредита требует рассмотрения здесь. Однако следует сразу же отметить, что в настоящее время сравнительно немногие банки в мире имеют законное право выпускать свои собственные банкноты. В некоторых случаях это право было предоставлено в качестве монополии определенным банкам в обмен на определенные платежи и услуги. Но в целом функция эмиссии банкнот стала рассматриваться как настолько тесно связанная с функцией чеканки монет и регулирования обращения стандартных денег, что в каждой стране она все больше ограничивалась центральным национальным банком или группой банков, которые во многих отношениях практически, если не технически, являются органом правительства. Этот публичный характер эмиссии банкнот был поразительно очевиден в России, Англии, Франции, Германии и других странах с начала войны в 1914 году.

Нет двух стран, имеющих совершенно одинаковую систему и вид банкнот. Поэтому в первую очередь следует рассмотреть свойства типичных банковских денег. Он состоит из банкнот, выпущенных банками в счет их общих активов, без специального регулирования законом. С такой формой банкнот у нас до 1914 года не было опыта работы в Соединенных Штатах с 1866 года, когда федеральный налог в размере 10% на банкноты штата сделал их выпуск невыгодным. С момента принятия Закона о Федеральной резервной системе у нас временно есть два вида банкнот национального банка: старые банкноты, обеспеченные облигациями, используемые с 1863 года (сильно отличающиеся от типичной формы)[10] и новый вид банкнот Федерального резерва, почти типичный по своему характеру, но выпускаемый только Федеральными резервными банками, а не отдельными банками.

Банк, выпуская банкноты, вводит в обращение в качестве денег свои собственные обещания расплатиться. Клиент, занимая деньги, или снимая депозиты, или обналичивая чеки и чеки других банков, расплачивается банкнотами банка, а не стандартными деньгами. Эти банкноты могут быть возвращены банку-эмитенту либо для погашения наличными, либо для оплаты в какой-либо другой форме кредита, такой как депозиты или обмен. Предел выпуска таких

банкнот - потребность сообщества в данной форме денег, и если они будут быстро погашены стандартными деньгами по первому требованию, они никогда не смогут превысить эту сумму. Держатель векселя (при отсутствии специальных правил) имеет те же претензии к банку, что и вкладчик. Поскольку в интересах банка держать в обращении как можно больше банкнот, возникает соблазн злоупотребить властью эмиссии банкнот, которой поддались многие банки Америки в период так называемого "дикого кошачьего" банковского дела перед Гражданской войной.

§ 10. #Разные взгляды на типичные банкноты#. Некоторые лица, видящие в банкнотах всего лишь форму обычного коммерческого кредита (такого как простой вексель или чек физического лица), утверждали, что их эмиссия должна быть полностью неограниченной и нерегулируемой, за исключением обычного договорного права, которое возлагает на банк обязанность выкупать банкноты по первому требованию. Такие банкноты не были бы законным платежным средством, и каждый был бы волен брать их или отказываться от них по своему усмотрению. Таким образом, каждый банк выпустил бы в обращение столько банкнот, сколько смог, и поскольку они постоянно возвращались бы для погашения, когда не были нужны как деньги, их объем увеличивался бы и сокращался в соответствии с потребностями бизнеса.

Можно признать, что в этой точке зрения есть много правды, но не вся. Ибо в действительности, когда банковские билеты находятся в обычном употреблении, каждый вынужден брать те деньги, которые находятся в обращении. Это создает постоянный соблазн для безрассудного и недобросовестного продвижения банковских предприятий, что неоднократно демонстрировалось (особенно в Америке во времена банковского дела "диких кошек" до 1860 года). Средний гражданин не может знать о кредитоспособности отдаленных банков и, следовательно, не имеет такой же способности мудро судить о получении банковских билетов, какой он обладает даже при размещении депозитов в банке по соседству. Между банкнотами и обычными простыми векселями есть и другие различия. Банкноты переходят без индоссамента и, таким образом, зависят только от кредита банка, а не, как чеки, от кредита лица, от которого получены. В отличие от обычных простых векселей, они не приносят держателю никаких процентов. Они поступают в обращение и остаются в обращении в течение значительного времени в силу своего денежного характера в руках держателей. Таким образом, они приближаются к политическим деньгам по своей природе, и банки близки к осуществлению суверенного права на эмиссию денег.

Другой крайностью были те, кто считал, что банкноты по сути являются политическими деньгами. Утверждается, что если это так, то право выдачи должно осуществляться не кем иным, как суверенным государством. С этой точки зрения упускается из виду, что стоимость банкнот, в отличие от неконвертируемых бумажных денег, зависит от кредита банка, а не от их качества законного платежного средства и политической власти.[11] Они должны быть погашены под страхом неплатежеспособности; государственные банкноты в этом не нуждаются, и все же будут обращаться по номиналу, если их должным образом ограничить. Адекватные условия для быстрого возврата и погашения банкнот делают их "эластичными" в их адаптации к денежным потребностям, которые колеблются в зависимости от изменений в торговле и промышленности от сезона к сезону и даже изо дня в день.

Преобладающим мнением сегодня является то, что по своей экономической природе банковские билеты в некоторой степени схожи как с частными векселями, так и с

политическими бумажными деньгами. Они стоят на полпути между этими двумя понятиями. Повсеместно стало считаться, что эмиссия бумажных денег любого вида по своей природе является государственной монополией, и все же повсюду политика в отношении банкнот стала сводиться к разрешению эмиссии только определенным учреждениям в соответствии со строгим государственным законодательством и регулированием и к требованию в обмен на эту привилегию некоторых существенных услуг или платежей правительству.

§ 11. #Банковский кредит как средство торговли.# Кредит, который банки продают пятью способами (см. Выше, раздел 3), в большинстве случаев служит для получения денег их клиентами. В наименьшей степени это относится к срочным депозитам, поскольку мотивом вкладчика в таких случаях обычно является *вложение* своих средств на время, а не сохранение их в виде денег. Однако есть много случаев, когда люди откладывают деньги на какие-то умеренно отдаленные цели — например, на покупку мебели, пианино, дома. Безопасность и удобство срочных депозитов в сочетании с вознаграждением в виде небольшой процентной ставки приводят к тому, что в совокупности крупные суммы депонируются в качестве *временных* сбережений, которые в противном случае накапливались бы в форме денег и, таким образом, изымались из обращения. Во всех подобных случаях срочный депозит служит как инвестицией, так и денежным фондом для использования в будущем. Это большая экономия в использовании денег, поскольку опыт показывает, что в сберегательных банках Америки средние резервы реальных денег, хранящихся на депозитах, составляют всего около 1-1 / 2 процента. Таким образом, в странах, где банки малоизвестны, сумма реальных накопленных денег значительно больше, чем в Соединенных Штатах, где в *обычных* сберегательных банках имеется 5 000 000 000 долларов индивидуальных депозитов, помимо крупных сумм на срочных депозитах в коммерческих банках.

Депозиты до востребования, хотя и не являются деньгами, явно выполняют функцию резерва покупательной способности вкладчиков и значительно сокращают сумму денег, которую каждый должен держать под рукой для удовлетворения своих текущих потребностей в покупательной способности. Если кредитный баланс вкладчика не приносит процентов, у него нет мотива сохранять баланс больше, чем ему потребовалось бы для реальных денег, и у него есть мотив тратить его или инвестировать в приносящий доход капитал всякий раз, когда его баланс (плюс наличные деньги на руках) превышает его денежные потребности.[12] Таким образом, о депозитах до востребования часто говорят (несколько неточно) как о "валюте вклада", представляющей собой средства, находящиеся в распоряжении вкладчиков, которые настолько же доступны, настолько активны и актуальны для денежной функции, насколько это было бы возможно в реальных деньгах. Подсчитано, что скорость оборота депозитов в Соединенных Штатах составляет около 50 раз в год. Мы можем рассматривать депозиты до востребования, подлежащие проверке, либо как замену денег, либо как средство, с помощью которого скорость обращения и денежная эффективность реальных денег, хранящихся в банковских резервах, многократно возрастают.[13]

Метод оплаты банковскими векселями при внутреннем обмене уменьшает потребность в деньгах или повышает эффективность обращения точно так же, как и использование чеков. Благодаря взаимному кредитованию банков в разных частях страны могут производиться очень крупные платежи в обоих направлениях с перемещением лишь сравнительно небольшой суммы физических денег, необходимой для погашения остатка после аннулирования векселей и чеков.

Использование банкнот уменьшает потребность в других видах денег более непосредственно, хотя и не более эффективно, чем депозитные счета. Банкноты *являются* деньгами, и до тех пор, пока их количество ограничено быстрым погашением, они обращаются *вместо* такого большого количества других видов денег. Погашение возможно путем использования резерва стандартных (или законных платежных средств) денег, который намного меньше суммы банкнот в обращении.

§ 12. #Продуктивные услуги банков.# Всегда существовали ошибочные представления о магической способности банков умножать силу денег. Но в банковском кредите должно быть не больше тайны, чем в природе самих денег. Банки - это трудосберегающий финансовый механизм. Они собирают ссудные средства, сокращают накопительство, ускоряют движение денег и создают центральный рынок между заемщиками и кредиторами для продажи кредитов. Не создавая большего физического богатства напрямую, они повышают эффективность использования богатства; они упрощают и ускоряют проведение почти всех коммерческих операций. Банки, попутно, оказывают дополнительную услугу в развитии более совершенных методов ведения бизнеса в сообществе. Они обеспечивают оперативность и точность в деловых операциях. Предоставляя предприятиям кредиты, банки постоянно выносят суждения о предоставленном им обеспечении и о надежности предприятий, которые ищут поддержки. Это дает банкирам огромную экономическую власть, способную временами злоупотреблять ею в политических и социальных делах, особенно когда группа эгоистичных людей приходит, чтобы осуществить практическую монополию на кредитование бизнеса в любом сообществе.

§ 13. #Доход банков.# Доход банков поступает из разных источников, в зависимости от размера сообщества и характера банков. В то время как в деревнях и небольших городах коммерческие банки выполняют ряд функций, в крупных городах они обычно специализируются в гораздо большей степени. Однако число трастовых компаний, обладающих большей универсальностью, растет. Доход банков формируется за счет скидок, процентов на их собственный капитал, сборов за обмен и инкассацию, дивидендов, процентов и арендной платы за инвестиции, а также прибыли от их банкнот. Капитал, с которым банк начинает свою деятельность [14], можно было бы одолжить с меньшими трудностями и дешевле без открытия банка, но использовать в качестве банковского капитала, он может быть одолжен частично, продолжая при этом служить для привлечения депозитов, которые сегодня являются основным источником дохода банков. Взимание платы с небольших клиентов за обмен является источником дохода для некоторых банков, но во многих случаях эта услуга предоставляется постоянным клиентам бесплатно и становится значительным расходом. Банки редко инвестируют в недвижимость или другое физическое имущество; фактически, их обязанность - держаться подальше от обычных предприятий, но иногда они вынуждены брать за неоплаченные долги вещи, которые хранились в качестве обеспечения. Прибыль от банковских билетов временами была основным, почти единственным мотивом для создания банков; но сегодня это не так, когда право эмиссии так строго ограничено.

[Примечание 1: Они классифицируются следующим образом:

Количество —Процентов—

Национальной хартии: 28,56

Национальные банки 7,404 28,56

Устав штата: 67,52

Государственные банки 14 011 54,05
Кредитные и трастовые компании 1,515 5,84
Сберегательные кассы 1,978 7,63
Частные: 3,92
Частные банки 1,016 3,92

25,924 100,00 100,00
]

[Сноска 2: Мнение выступает за запрет использования слова "банк" по отношению к любым организациям, кроме регулярно зарегистрированных, или, по крайней мере, за то, чтобы частные банки подвергались тому же надзору, что и банки-чартеры.]

[Примечание 3: Не следует путать с трастом в смысле монополистического предприятия, с которым оно не имеет никакой связи, за исключением простой словесной случайности, через слово "доверие".]

[Сноска 4: см. Следующий раздел]

[Примечание 5: Закон о федеральной резервной системе 1913 года поощряет эту практику, снижая до 5 % объем резерва, который требуется хранить для срочных депозитов. См. гл. 9, с. 7.]

[Примечание 6: Обычно с предварительным вычетом процентов; процесс, называемый скидкой. См. Том 1, стр. 275, 302.]

[Примечание 7: Юридические требования в отношении минимальных резервов сильно различаются - от отсутствия определенного процента до 40 и более в разных странах, для разных классов банков и для разных целей. Некоторые примеры установленных законом резервных требований в Соединенных Штатах приведены в двух следующих главах.]

[Сноска 8: см. Выше, гл. 4, раздел 5.]

[Сноска 9: см. Ниже, раздел 10.]

[Сноска 10: Включая, в настоящее время, некоторые банкноты Федерального резервного банка, обеспеченные облигациями Соединенных Штатов.]

[Примечание 11: В некоторых случаях, как во время банковских ограничений в Англии в 1797-1821 годах, банкноты становятся неконвертируемыми — практически политическими деньгами.]

[Примечание 12: Выплата процентов по остаткам по кредитам снижает мотив отзывать для инвестирования в другое место любые подобные излишки и смешивает в представлении вкладчика денежные и инвестиционные мотивы.]

[Примечание 13: В Соединенных Штатах в 1914 году сообщалось о вкладах физических лиц в банках, отличных от сберегательных касс, на сумму около 13 400 000 000 долларов

В национальных банках \$6,000,000,000

В государственных банках 3,250,000,000

В кредитных и трастовых компаниях 4,000,000,000

В частных банках 150,000,000

Почти все это, несомненно, были депозиты до востребования (какая доля составляла срочные депозиты, у нас нет данных для определения), и они были доступны вкладчикам в качестве немедленной покупательной способности. Общая сумма денег (за исключением банкнот) в коммерческих банках страны составляла едва ли 11 процентов от этой суммы. В том году общая сумма денег всех видов, находившихся в обращении (и в банках) в Соединенных Штатах (за пределами Казначейства), включая золото и серебро и сертификаты, представленные в слитках казначейства, банкноты Соединенных Штатов всех видов и банкноты национального банка, составляла примерно четвертую часть суммы этих индивидуальных депозитов в коммерческих банках. Это может свидетельствовать об огромном влиянии банковской деятельности на определение средней эффективности средств обращения в стране.]

[Сноска 14: см. Выше, раздел 3.]

ГЛАВА 8

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ ДО 1914 ГОДА

§ 1. Первый и Второй банки Соединенных Штатов. § 2. Банковское дело с 1836 по 1863 год. § 3. Национальные банковские ассоциации, 1863-1913. § 4. Недостатки нашей банковской организации до 1913 года. § 5. Отсутствие системы. § 6. Неэластичность кредита. § 7. Периодическая локальная перегрузка средств. § 8. Неравномерное территориальное распределение банковских услуг. § 9. Отсутствие резервов для зарубежных финансовых операций. § 10. "План Олдрича".

§ 1. #Первый и Второй банки Соединенных Штатов.#

Знание истории банковского дела полезно для понимания нынешней банковской системы в нашей стране. На форму нашей нынешней банковской системы повлияли различные экономические и политические события, которые будут описаны здесь в общих чертах, чтобы дать основу для нашего настоящего исследования.

Александр Гамильтон, выдающийся первый секретарь казначейства в кабинете министров Вашингтона, выступал за создание центрального национального банка как одной из частей своего более масштабного плана национального финансирования. Его цель была реализована при создании в 1791 году Первого банка Соединенных Штатов сроком на двадцать лет. Капитал для этого учреждения был в небольшой степени предоставлен правительством, но в основном частными капиталистами. Управление банком было почти полностью оставлено в частных руках. Центральный банк открыл филиалы во многих частях страны, выпускал банкноты, которые обращались повсюду без обесценивания, различными способами выступал в качестве государственного депозитария денежных средств и правительственного учреждения. Похоже, что он был успешным и полезным банковским учреждением до истечения срока действия его устава в 1811 году, но его затронули современные споры о правах штата, и с самого начала ему противостояли те, кто опасался роста сильного центрального правительства. Это противодействие помешало расширению его устава.

Однако в 1816 году, после весьма умеренного обсуждения, Второй банк Соединенных Штатов был зафрахтован сроком на двадцать лет. Это также, в своих чисто банковских аспектах, кажется, было явно успешным, открыв многочисленные филиалы в различных частях страны, постоянно поддерживая паритет своих банкнот, облегчая внутренний обмен по всей стране и пользуясь неоспоримым кредитом и платежеспособностью. Однако этот банк стал, даже в большей степени, чем Первый банк, объектом политического соперничества. В период роста демократических настроений, олицетворяемых Эндрю Джексон и возглавляемых им, банк стал рассматриваться как воплощение или оплот плутократических интересов, и Конгресс разрешил истечь сроку действия его устава в 1836 году, незадолго до окончания правления Джексона.

§ 2. #Банковское дело с 1836 по 1863 год#. Федеральное правительство, которое до того времени размещало свои средства в центральном банке, его филиалах и в местных банках штатов, учредило "независимое казначейство" в 1840 году (упразднено в 1841 году и восстановлено в 1846 году). Согласно этому плану, правительство хранило все свои деньги в различных депозитариях (или суб-казначействах), находящихся в ведении государственных чиновников. В то время как с 1792 по 1836 год почти непрерывно функционировала центральная банковская система, число других банков, организованных в соответствии с государственными уставами, неуклонно увеличивалось. Они получали депозиты, выпускали банкноты в соответствии с законами штата и заботились о местных коммерческих нуждах. Упразднение центрального национального банка в 1836 году на двадцать семь лет передало различным банкам штата все банковские функции страны. Банки некоторых штатов (особенно Новой Англии и Нью-Йорка), подвергавшиеся тщательному регулированию и придерживавшиеся строгих стандартов в силу общественного мнения, по большей части поддерживали высокий уровень кредитоспособности; но многие банки из-за слабых законов и правил были виновны в крупных злоупотреблениях кредитоспособностью и откровенно нечестной практике. Зло было особенно очевидно в связи с чрезмерной эмиссией банкнот.

§ 3. #Национальные банковские ассоциации, 1863-1913#. Следующий шаг в федеральном законодательстве был сделан в 1863 году в разгар Гражданской войны путем учреждения местных "национальных банковских ассоциаций". Цель состояла отчасти в том, чтобы предоставить банкам в соответствии с национальными уставами возможность осуществлять банковские операции (как депозитные, так и эмиссионные), а отчасти в том, чтобы расширить рынок облигаций Соединенных Штатов в то время, когда государственный кредит находился на низком уровне. Принятый план основывался на опыте штата Нью-Йорк (1829 г.) с системой банковских билетов, обеспеченных облигациями. Конгресс постановил, что каждый банк, получающий национальную лицензию, должен приобретать облигации Соединенных Штатов и депонировать их у казначея Соединенных Штатов, в обмен на что он получит банкноты на сумму 90 процентов от номинала или рыночной стоимости облигаций.[1] Банкноты, выпущенные по этому плану, будучи обеспечены облигациями, в конечном счете зависят от кредита правительства, а не от кредита банка. Они не отправляются немедленно обратно для погашения банкам, их выпустившим, как это следовало бы делать, если бы это были обычные банкноты. Они могут циркулировать за тысячи миль от банка, который их выпустил, и в течение многих лет после того, как банк прекратил свою деятельность. Они не являются "эластичной валютой", которая увеличивается или уменьшается в зависимости от потребностей бизнеса. Изменения в их размере зависят от шансов банков заработать больше или меньше таким способом, чем при любом другом использовании своего капитала, а это, в свою очередь, в значительной степени

зависит от цены облигаций и от процентной ставки, которую они несут. С 1864 по 1870 год на этом источнике были сколачены состояния, но впоследствии банки могли заработать на выпуске банкнот немногим больше, чем они могли бы, инвестируя ту же сумму другими способами. Многие банки в течение длительного периода ни в малейшей степени не пользовались своими привилегиями при выпуске. Банкноты облагались налогом.[2]

Может быть организован национальный банк (в нынешней редакции закона) с капиталом в 25 000 долларов в городах с населением не более трех тысяч человек, с 50 000 долларов в городах с населением не более шести тысяч, со 100 000 долларов в городах с населением не более пятидесяти тысяч и с 200 000 долларов в крупных городах. Три города, Нью-Йорк, Чикаго и Сент-Луис, долгое время считались центральными резервными городами, а около 47 других городов - резервными городами, в которых резервы банков должны были составлять значительно большую долю от их депозитов, чем в других городах.[3] Другие банки могут считать частью своих законных резервов свои депозиты в банках резервных городов, до определенной пропорции. Таким образом, национальные банки в крупных городах превратились в крупнейшие хранилища наличных денег для всей страны.

Национальные банки подвергались более строгой проверке, чем банки большинства штатов, и этот факт укрепил доверие общественности к их стабильности. За исключением этого и других вышеупомянутых аспектов, национальная хартия мало привлекала небольшие банки, если вообще привлекала, большинство из которых сочли более выгодным работать в соответствии с государственными хартиями из-за менее строгих правил в отношении размера капитала, резервов и надзора.

§ 4. #Недостатки нашей банковской организации до 1913 года#. В целом, банки в Соединенных Штатах с 1868 года представляли собой огромную банковскую мощь и очень эффективное обслуживание населения во времена нормального ведения бизнеса. Но в некоторых отношениях уже давно стало очевидно, что наши банки функционируют менее удовлетворительно, чем банки ряда других стран. Американская банковская организация не справлялась с растущими масштабами и сложностью своей задачи. Особенно в повторяющиеся периоды финансового стресса, такие как 1893, 1903 и 1907 годы, наш банковский механизм показал себя прискорбно неадекватным нагрузке, которая на него ложилась. Финансовая паника здесь была более острой, чем в любой другой стране, и это явно было во многом связано с недостатками в банковской ситуации. В академических преподаваниях и на публичных конференциях банкиров, бизнесменов, публицистов и студентов эта тема постоянно обсуждалась после 1890 года. Наконец, Конгресс в 1908 году создал "Национальную валютную комиссию" для расследования и представления отчетов о том, какие изменения были необходимы и желательны в денежной системе Соединенных Штатов или в законах, касающихся банковского дела и валюты. После самого продолжительного расследования и обсуждения, которое когда-либо проводилось по этому вопросу, комиссия представила свой отчет в январе 1912 года. Дефекты, подлежащие устранению, перечисленные в отчете[4], могут быть сведены к следующим пяти разделам: (а) отсутствие системы, (б) неэластичность кредитования, (в) периодическая локальная перегрузка средств. (d) Неравномерное территориальное распределение банковских услуг. (е) отсутствие резервов для иностранных банковских операций.

§ 5. #Отсутствие системы #. Только в широком смысле можно было сказать, что банки Соединенных Штатов (до 1914 года) вообще составляли систему. Как национальные, так и государственные законы касались только отдельных банков. Для банка было незаконным открывать филиалы в другом городе, как это делается в большинстве стран. Несколько национальных банков в одном городе юридически были совершенно отдельными. Только по добровольному соглашению в некоторых крупных городах они объединились в информационно-координационные ассоциации. Они сделали возможным некоторое сотрудничество, которое, каким бы незначительным оно ни было, в периоды стресса оказывало большую услугу местным сообществам в ограниченной сфере. Но даже с помощью этих организаций банки не смогли во время чрезвычайной ситуации избежать приостановки наличных платежей.

Не было никаких условий для концентрации банковских доходов таким образом, чтобы каждый банк поддерживался силами других банков, если начнется движение по изъятию депозитов в необычных объемах. Затем каждый банк был вынужден в целях самозащиты запросить любые суммы, которые он депонировал в других банках [5], и сохранить для собственного использования все резервы, которые у него могли быть сверх его собственных сиюминутных потребностей. Это создало большую нагрузку на банки в резервных городах, которые в обычное время становились хранилищами значительной части резервов банков в других местах. Так возник дух паники, подобный страху зрителей театра, толпящихся к дверям при крике о пожаре.

Поддержание независимой казны правительства усугубляло трудности, вызывая нерегулярное изъятие денег из обращения и, таким образом, истощая банковские резервы в периоды чрезмерных государственных доходов и возвращая эти средства в обращение только в периоды недостаточных доходов. Было заявлено, что попытки изменить эту систему путем частичного распределения государственных средств между национальными банками привели к дискриминации и фаворитизму в отношении различных банков и различных регионов страны.

§ 6. #Неэластичность кредитования #. Наши банки, рассматриваемые как по отдельности, так и в совокупности, не смогли быстро и легко увеличить свои кредитные возможности для удовлетворения потребностей бизнеса. Необходимость большей эластичности кредита ощущалась в более или менее регулярных сезонных колебаниях в течение года и в более нерегулярных колебаниях в циклах лет от периодов процветания до периодов паники и депрессии в бизнесе. Неэластичность была обусловлена нелогичностью федеральных законов и законов штатов, абсолютно ограничивающих дальнейшее предоставление кредитов, когда резервы падали ниже установленного законом процента депозитов (15 или 25 процентов). Таким образом, резервы не могли быть легально использованы для удовлетворения потребностей в наличных платежах в то самое время, когда они были наиболее необходимы. Эту особенность сравнивают с правилом ливрейщика, который всегда отказывался выпускать последнюю лошадь из своей конюшни, чтобы он никогда не оставался без лошади, когда ее попросит клиент. Отказ банков в кредите в те времена, когда в их хранилищах все еще хранились большие суммы наличности, увеличивал потребность населения в получении из банка всей наличности, которую они могли, и часто приводил к банкротству банков. Очевидно, что в такие периоды требовались какие-то средства, позволяющие увеличить кредитные возможности отдельных банков, чтобы ни один клиент с хорошими коммерческими бумагами не боялся получить отказ в кредите, даже если процентная ставка в течение нескольких дней или недель могла быть несколько выше обычной.

Нашим банкнотам, обеспеченным облигациями, почти полностью не хватало эластичности, необходимой для удовлетворения меняющихся потребностей бизнеса.[6] Поскольку их стоимость зависит в первую очередь от количества и цены облигаций Соединенных Штатов, их может быть больше всего именно тогда, когда они наименее необходимы как часть нашего средства обращения.

§ 7. #Периодическое скопление средств на местном уровне#. Во времена всеобщего доверия каждый банк считает выгодным и испытывает искушение расширить свой кредит до крайних пределов, разрешенных законом, регулирующим соотношение резервов к депозитам. Из 15-процентных резервов, требуемых в большинстве банков, три пятых (9 процентов) могут храниться в банках резервных городов, а из 25 процентов в банках резервных городов 12-1/2 процента могут храниться в центральных резервных городах, где они учитываются как часть законных резервов банков-вкладчиков, являются фондом, на который можно использовать внутренние валюты, и обычно приносят небольшую процентную ставку (обычно 2 процента). Очень большие резервы хранились в Нью-Йорке, где их можно было одалживать "по требованию", и в наибольшей степени кредиты до востребования использовались в биржевых спекуляциях. Таким образом, каждый период процветания поощрял нездоровое распределение резервов, давал нездоровый стимул росту цен и "способствовал опасным спекуляциям".

§ 8. #Неравномерное территориальное распределение банковских услуг.# Другим аспектом такой концентрации избыточных денег и свободных средств в крупных городах было сравнительно широкое предоставление банковских услуг в городах и в производственных районах и несовершенное обеспечение в сельскохозяйственных районах. Вся финансовая система, казалось, была создана для того, чтобы побудить более бедные сельские районы ссужать средства под низкие проценты для спекулятивного использования в городах, вместо того чтобы позволить более богатым районам, городам, ссужать сельские районы для продуктивного предпринимательства. Ставки банковских скидок в разных частях нашей страны долгое время были крайне неодинаковыми — самые низкие в крупнейших городах и самые высокие в сельской местности Юга и Запада, — тогда как во всех частях Канады, с разными банковскими системами, ставки долгое время были гораздо более приблизительно одинаковыми.

Действительно, развитие нашего национального банковского дела было преимущественно городским и коммерческим, при этом игнорировались интересы сельских жителей и сельского хозяйства. Национальным банкам было (до 1913 года) запрещено выдавать ссуды под залог недвижимости, и это сильно "ограничивало их возможности обслуживать фермеров и других заемщиков в сельских общинах". Не существовало "эффективного агентства для удовлетворения обычных или необычных потребностей в кредитах или валюте, необходимых для вывоза урожая или для других законных целей". Отсутствие единых стандартов регулирования, проверки и публикации отчетов в различных разделах препятствовало бесплатному предоставлению кредитов там, где это было наиболее необходимо. Наконец, методы и учреждения для осуществления внутреннего обмена средствами были, по сравнению с другими странами, несовершенными и неэкономичными даже в обычное время и не могли "предотвратить катастрофические сбои во всех таких обменах в периоды серьезных проблем".

§ 9. #Отсутствие резервов для иностранных финансовых операций.# Не без влияния на общественное мнение было мнение о том, что у нас "нет американских банковских учреждений

в зарубежных странах". Многие банкиры и бизнесмены считали, как и комиссия, что пришло время, когда организация таких банков была "необходима для развития нашей внешней торговли". Считалось, что иностранные банки в Южной Америке и на Востоке, занимающиеся американской торговлей, скорее защищают своих соотечественников, чем интересы американских торговцев. В отличие от европейских стран с их централизованным контролем банковской деятельности, у нас "не было инструмента, который "мог"бы эффективно решать широкие вопросы, которые, с международной точки зрения, влияют на кредит и статус Соединенных Штатов как одной из великих финансовых держав мира. Во времена угрозы беды или настоящей паники эти вопросы, связанные с курсом иностранной валюты и международным движением золота, становятся для нас даже более важными с национальной, чем с международной точки зрения".

§ 10. # "План Олдрича".# Национальная валютная комиссия представила вместе со своим отчетом план, который был известен под именем председателя комиссии, сенатора Олдрича. Этот план был воплощен в законопроекте о создании Национальной резервной ассоциации, банка для банков, который имел некоторое сходство с крупнейшими центральными банками Европы. Во многих деталях плана были предприняты усилия по устранению каждой из описанных выше трудностей и удовлетворению всех указанных потребностей. План в целом был одобрен банкирами, но вызвал множество негативных мнений. Однако в год президентских выборов Конгресс не предпринял никаких действий по этому вопросу. Все партии пообещали провести ту или иную банковскую реформу, но конкретные предложения в ходе кампании не обсуждались.

[Сноска 1: В зависимости от того, что было меньше. В 1900 году это было изменено таким образом, чтобы банкноты могли выпускаться на полную сумму номинала облигаций.]

[Примечание 2: В последние годы этот показатель составлял половину от 1 процента при размещении 2-процентных облигаций и 1 процента при размещении облигаций с более высоким процентом.]

[Примечание 3: В резервных городах - 25%, а в других городах - 15%. Подробные положения старого закона (частично приведены ниже, разд. 7) были полностью изменены законодательством 1913 года.]

[Сноска 4: Выражения, взятые в кавычки в следующих разделах, взяты из настоящего отчета.]

[Сноска 5: Подробнее об этом читайте в разделе 7 "Периодические перегрузки фондов".]

[Сноска 6: см. Выше, раздел 3.]

Глава 9

ЗАКОН О ФЕДЕРАЛЬНОЙ РЕЗЕРВНОЙ СИСТЕМЕ

§ 1. Общая банковская организация. § 2. Совет Федеральной резервной системы. § 3. Федеральные резервные банки. § 4. Банкноты Федеральной резервной системы. § 5. Резервы под банкноты Федерального резерва. § 6. Резервы под депозиты Федерального резервного банка. § 7. Резервы в банках-членах. § 8. Повторный учет Федеральными резервными банками. § 9. Изменения в национальных банках. § 10. Действие Закона.

§ 1. #Общая банковская организация#. Президент Вильсон и новоизбранный Конгресс с его демократическим большинством сделали банковскую реформу одним из главных пунктов программы специальной сессии, начинающейся 5 марта 1913 года. Результатом стал законопроект Гласса-Оуэна, который стал законом как Закон о Федеральной резервной системе 23 декабря того же года. Законопроект активно обсуждался в залах Конгресса и за их пределами, и многие его положения подвергались критике со стороны банкиров индивидуально и через ассоциации банкиров на различных этапах его разработки. В результате в него были внесены многочисленные поправки в деталях, и хотя в большинстве своем он остался таким, каким был предложен впервые, в конце концов он был принят даже его критиками как в целом полезный законодательный акт. Действительно, его самыми сильными критиками были друзья плана Олдрича, и Закон о Федеральной резервной системе воплощает в себе, в большей степени, чем его авторы были готовы признать, основные черты плана Олдрича. Однако в одном важном отношении он отличается; он предусматривает большую децентрализацию контроля и резервов, чем план Олдрича. Он создал не один резерв центрального банка, а, в конце концов, двенадцать региональных или окружных банков, каждый из которых хранил резервы своего округа. Джексонианская традиция противодействия центральному банку [1] отчасти помогает объяснить это; отчасти современное расследование в Конгрессе и обсуждение так называемого "денежного фонда" и вытекающее из этого желание уменьшить значение "Уолл-стрит" и банковской власти Нью-Йорка.

На прилагаемой карте даны очертания районов в том виде, в каком они были образованы и изменены вплоть до 1916 года.[2]

[Иллюстрация: ОКРУГА ФЕДЕРАЛЬНЫХ РЕЗЕРВНЫХ БАНКОВ]

§ 2. #Совет Федеральной резервной системы#. Во главе банковской системы стоит Совет Федеральной резервной системы, состоящий из семи членов, пять из которых назначаются Президентом и Сенатом Соединенных Штатов для этой цели, и двое, исполняющие обязанности *по должности* - министр финансов и валютный контролер. Один из пяти назначается Президентом Управляющим, а другой - вице-управляющим Правления, но министр финансов является *по должности* председателем. Срок полномочий назначаемых членов составляет десять лет, а зарплата - 12 000 долларов в год.

Полномочия правления многочисленны и важны. Правление становится главой реальной системы банковского дела, двенадцать частей которой могут, во время чрезвычайной ситуации и по усмотрению правления, быть вынуждены объединять свои резервы путем предоставления кредитов друг другу (переучета) на пределе своих ресурсов по ставкам, установленным правлением. Таким образом, резервы нескольких районных банков могут быть "объединены" и, таким образом, практически сведены в один центральный банк под контролем правительства, хотя во внешней форме централизации законопроект избежал. Наряду с Резервным советом создан Федеральный консультативный совет, состоящий из по одному члену совета директоров каждого из двенадцати окружных банков. Этот совет уполномочен только совещаться с Советом Федеральной резервной системы, делать представления и рекомендации Ему, а также запрашивать информацию у него.

§ 3. #Федеральные резервные банки#. Двенадцать Федеральных резервных банков, которые открылись для работы 16 ноября 1914 года, относятся к новому типу учреждений в нашей финансовой истории. Это "банки для банков", принадлежащие системе в своих

соответствующих округах. Каждый национальный банк должен, и любой государственный банк или трастовая компания могут[3] оформить подписку на акции на сумму 6 процентов от своего капитала и излишков и, таким образом, стать "банком-членом". Капитал каждого Федерального резервного банка должен был составлять не менее 4 000 000 долларов; фактически только два из организованных банков (Атланта и Миннеаполис) имели на момент открытия капитал менее 5 000 000 долларов; у крупнейшего (Нью-Йорк) было 21 000 000 долларов, а средний доход составлял 9 000 000 долларов. Банки-члены должны получать дивиденды в размере 6% совокупно по этим акциям, а чистая прибыль сверх этой суммы должна выплачиваться правительству в качестве налога на франшизу.[4]

В каждом резервном банке девять директоров, состоящих из трех классов по три человека в каждом. Классы А и В избираются банками-членами с помощью системы группового и преимущественного голосования, разработанной для предотвращения перевеса голосов крупных банков над более мелкими. Директора класса А избираются банками для представления их интересов и, как ожидается, должны быть банкирами; директора класса В, хотя и избираемые банками и хотя они могут быть акционерами, не должны быть должностными лицами какого-либо банка и должны на момент своего избрания активно заниматься в округе торговлей, сельским хозяйством или каким-либо другим промышленным занятием. Директора класса С назначаются Советом Федеральной резервной системы, один из которых назначается председателем совета директоров и агентом Федеральной резервной системы. Они представляют, в частности, общественность и не могут быть акционерами какого-либо банка.

Любой Федеральный резервный банк может:

- а. Получать депозиты от банков-членов и из Соединенных Штатов.
- б. Скидка при индоссаменте любым из банков-членов оборотных бумаг со сроком погашения не более девяноста дней, возникших в результате реальных деловых операций, но не привлеченных для целей торговли акциями и другими инвестиционными ценными бумагами.
- в. Приобретайте на открытом рынке в любом месте различные виды оборотных бумаг.
- г. Заключайте сделки в любом месте с золотыми монетами и слитками.
- е. Покупайте и продавайте где угодно векселя, расписки, доходные облигации и варранты штатов и подразделений континентальной части Соединенных Штатов.
- ф. Установить ставку дисконтирования, которую оно будет взимать с каждого класса бумаг (подлежит рассмотрению Советом Федеральной резервной системы).
- ж. Открывать счета в других Федеральных резервных банках и в банках зарубежных стран или открывать зарубежные филиалы.
- з. Обратиться в Совет Федеральной резервной системы с просьбой о выпуске банкнот Федеральной резервной системы указанным ниже способом.

§ 4. #Банкноты Федерального резерва#. В 1914 году в обращении находилось около 750 000 000 долларов того, что мы сейчас можем назвать банкнотами старого образца (обеспеченными облигациями). Согласно новому закону, они не были принудительно списаны сразу; но, по мере

формирования закона, они, вероятно, будут списываться в размере около 25 000 000 долларов в год, и все они исчезнут из обращения через тридцать лет.[5]

Всякий раз, когда банки, имеющие в обращении банкноты старого образца, желают отозвать какие-либо из своих обращающихся банкнот, Федеральные резервные банки обязаны [6] приобретать облигации в установленном объеме (не более 25 000 000 долларов в течение одного года). При депонировании этих облигаций казначею Соединенных Штатов Федеральные резервные банки могут получать другие обращающиеся банкноты (в основном старого образца), называемые банкнотами Федерального резервного банка, или могут получать 3-процентные облигации, не имеющие права обращения.

Новый вид банкнот, предусмотренный законом, называется банкнотами Федерального резерва. Они не обеспечены размещением государственных облигаций, но они, вне всякого сомнения, обеспечены другими способами. Во-первых, они являются обязательствами Соединенных Штатов, подлежащими уплате по всем налогам, таможенным и другим государственным сборам, и подлежат погашению золотом по первому требованию в Казначействе Соединенных Штатов. Во-вторых, они подлежат получению всеми банками-членами в двенадцати округах и всеми Федеральными резервными банками и могут быть погашены последними в золоте или законных деньгах (которые включают доллары США и золотые и серебряные сертификаты). В-третьих, их кредитоспособность и быстрое погашение гарантированы определенными гибкими правилами в отношении золотых резервов, которые необходимо хранить для погашения непогашенных банкнот. В-четвертых, они обеспечены обеспечением, состоящим из банкнот и векселей, принятых к повторному учету от банков-членов, которые должны быть депонированы Федеральным резервным банком агенту Федеральной резервной системы в своем округе, доллар за доллар за каждую полученную им банкноту. В-пятых, банкноты становятся "первым и первостепенным залогом на все активы банка". Именно это придает банкнотам характер валюты активов. Очевидно, что банкноты безошибочно объединяют характеристики ценных банковских билетов с характеристиками политических бумажных денег.[7]

Следует отметить, что никакие банкноты не выпускаются банками-членами или по их запросу, а только по запросу Федерального резервного банка. После выпуска банкнот банк может уменьшить свои обязательства в любой день, переведя законные деньги агенту Федеральной резервной системы, который находится прямо здесь, в банке. Федеральные резервные банки и Казначейство Соединенных Штатов должны незамедлительно вернуть банкам, через которые они были выпущены, все банкноты, как только они будут получены, и "ни один Федеральный резервный банк не должен выплачивать банкноты, выпущенные через другой банк, под страхом уплаты налога в размере десяти процентов". Правила не распространяются на банки-члены, но их действие должно заключаться в том, чтобы не допустить длительного обращения банкнот в любом округе, кроме того, для которого они были выпущены.

§ 5. #Резервы против банкнот Федеральной резервной системы.# Правило, применяемое в обычное время к резервам под выпуск банкнот, заключается в том, что каждый банк должен обеспечить резерв в золоте, равный 40 процентам "против банкнот Федерального резерва, находящихся в фактическом обращении, и не компенсируемых золотом или законными деньгами, депонированными у агента Федерального резерва". По крайней мере, 5 процентов должны находиться на депозите в Казначействе Соединенных Штатов. Однако доле резервов в обязательствах по выпуску банкнот любым банком может быть разрешено упасть ниже 40

процентов при условии, что Совет Федеральной резервной системы установит дифференцированный налог в размере не более 1 процента в год (очевидно, его можно было бы снизить, если совет решит) при таком дефиците, пока резервы не упадут до 32-1/2 процента, а затем дифференцированный налог в размере не менее 1-1 / 2 процента на каждый дополнительный дефицит в размере 2-1 / 2 процента или его часть.[8]

Этот налог должен быть уплачен резервным банком, но он должен добавить сумму, равную налогу, к процентным ставкам и скидкам, взимаемым банками-членами. Действие этих правил заключается в том, чтобы дать право выпускать банкноты во время чрезвычайной ситуации, не вынуждая резервные банки закрывать свои резервы под банкноты. Предположим, например, что обращающиеся банкноты в обычное время составляли 1 000 000 000 долларов, а резервы, следовательно, составляли 400 000 000 долларов, а ставка дисконтирования составляла 5 процентов. Затем тираж может быть удвоен при тех же резервах, и, таким образом, доля непогашенных банкнот упадет до 20%, а ставка дисконтирования для клиентов возрастет до 13,5% (5 плюс 8,5). Или, если принять самое крайнее предположение, предположим, что изъятие золота было настолько велико, что сократило резервы по облигациям до 50 000 000 долларов; тем не менее, находящиеся в обращении банкноты могут удвоиться (превратившись в 2 000 000 000 долларов), доля упадет до 2,5%, а учетная ставка возрастет до 24 (5 плюс 19).

§ 6. #Резервы под депозиты Федерального резервного банка.# Каждый Федеральный резервный банк при нормальных условиях должен поддерживать резервы в законных деньгах в размере не менее 35% от суммы своих депозитов. Но Совет Федеральной резервной системы может приостановить действие любого резервного требования в Законе на период, не превышающий 30 дней, и время от времени продлевать приостановку на периоды, не превышающие 15 дней; но в этом случае он должен установить дифференцированный налог на суммы, на которые может быть разрешено снизить резервные требования ниже уровней, указанных в отношении выпусков банкнот. Хотя сумма налога на дефицит резервов по депозитам в законе не указана (как и в отношении избыточных выпусков банкнот), очевидно, что Правление, которому оставлено усмотрение, будет следовать примерно одному и тому же правилу в обоих случаях. Огромные дискреционные полномочия в отношении резервных требований, таким образом, предоставленные Правлению, делают возможным в экстренных случаях использование резервов как резервных банков, так и банков-членов, вплоть до последнего доллара, если потребуется, без нарушения закона. Это дает практически неограниченную возможность расширять кредитование как за счет выпуска банкнот, так и за счет скидок и депозитов в периоды финансовых кризисов.

§ 7. #Резервы в банках-членах.# В правила, касающиеся резервов под депозиты, которые должны поддерживаться банками-членами, внесены фундаментальные изменения. Проводится новое различие между срочными депозитами и депозитами до востребования. Срочные депозиты определяются как депозиты, подлежащие выплате по истечении тридцати дней или при условии уведомления не менее чем за тридцать дней; а депозиты до востребования - как депозиты, подлежащие выплате в течение тридцати дней. В любом случае норматив резервирования по срочным депозитам составляет всего 5%. Это стимулирует банки содержать сберегательные отделения.

Требования к резервам по депозитам до востребования неоднородны: они являются самыми низкими для банков в небольших городах (подавляющее большинство), более крупными для

банков в резервных городах и крупнейшими для банков в трех центральных резервных городах (Нью-Йорк, Чикаго, Сент-Луис). Закон заменяет банки в резервных и центральных резервных городах новыми Федеральными резервными банками в качестве хранилищ средств, которые могут [9] учитываться как часть резервов банков-членов. Новое правило требует, чтобы одна треть находилась в собственном владении банка, часть, чуть более трети, должна находиться в Федеральном резервном банке, а остальная часть может храниться в любом месте. Это может быть сведено в таблицу следующим образом:

Не находится в резерве В центральных резервных городах города резервные города

Общие резервы, % 12 15 18

Должно быть в своих хранилищах 4/12 5/15 6/18

Может быть любое место 3/12 4/15 5/18

Должно быть в Федеральном резервном банке 5/12 6/15 7/18

Эти требования в отношении общих резервов, по сравнению с требованиями национальных банков в соответствии со старым законом, снижены соответственно на 20%, 40% и 28%. Общее сокращение объема резервов, необходимых для всех трех классов национальных банков, составило около 400 000 000 долларов по сравнению с суммой депозитов, размещенных в сентябре 1914 года.

§ 8. #Повторный учет Федеральными резервными банками.# Однако более важной, чем любая другая особенность закона, является та, в соответствии с которой каждый Федеральный резервный банк должен повторно учитывать банкноты, чеки и переводные векселя, возникающие в результате фактических коммерческих операций, когда они подтверждены и представлены любым из его банков-членов. Это, совершенно отдельно от выпуска векселей, дает банкам коллективные полномочия, под общим надзором и контролем правления, неограниченно расширять кредиты в любое время для реальных коммерческих целей. Любой бизнесмен, способный предложить любую коммерческую бумагу хорошего качества, теперь должен иметь возможность брать под нее займы с некоторой скидкой даже в самые суровые времена. И, в свою очередь, каждый банк-член теперь сможет в такое время повторно дисконтировать такие бумаги и, таким образом, обеспечить покрытие своих резервных требований в бухгалтерских книгах своего Федерального резервного банка. Предположим, например, что банк-член (в центральном резервном городе) увидел, что его резерв в Федеральном банке упал ниже 7% от его депозитов. Путем повторного учета банкнот на сумму 7000 долларов он мог бы увеличить на 38 888 долларов сумму, на которую он мог бы законно предоставлять кредит своим клиентам (т. е. 7000 долларов составляют 18 процентов от этой суммы). Тогда депозиты Федерального резервного банка увеличились бы на 7000 долларов, против которых у него должен быть резерв в размере 35 процентов, или 2450 долларов. Если резервы любого Федерального резервного банка падают слишком низко, он, в свою очередь, может перепродать свои бумаги другим Федеральным резервным банкам.[10] Если придет время, когда ни один из двенадцати банков не сможет дольше поддерживать 35-процентный резерв, правление может уменьшить или приостановить действие требования, взимая налог, размер которого зависит от дефицита. Предусмотренная здесь эластичность кредита в сочетании с объединением и солидарностью всех резервов центрального банка страны для

удовлетворения необычных потребностей в чрезвычайных ситуациях превышает любые потребности, которые можно ожидать в будущем.

§ 9. #Изменения в национальных банках.# Здесь создана национальная система резервов, но следует отметить, что членство в новой системе Федеральных резервных банков не ограничивается национальными банками, а открыто на равных условиях для банков, организованных в соответствии с законами штата. Хотя в большинстве аспектов общий закон о банковской деятельности остается таким, каким он был, некоторые изменения имеют важное значение. Процент резервов, который отныне требуется от всех банков-членов (как указано выше), является существенным сокращением прежних требований к национальным банкам. В некоторых других отношениях полномочия национальных банков расширены. Банк с капиталом и избытком в 1 000 000 долларов США может с одобрения Правления открывать зарубежные филиалы, а банк, расположенный не в центральном резервном городе, может предоставлять ссуды под сельскохозяйственные угодья на срок не более пяти лет, но не более одной трети своих срочных депозитов или 25 процентов своего капитала и избытка. Теперь правление может разрешить национальным банкам выступать в качестве доверительных управляющих, исполнителей, администраторов или регистраторов акций и облигаций, обладая, таким образом, правами, которые во многих случаях оказались полезными для трастовых компаний, организованных в соответствии с законами штата.

§ 10. #Действие Закона#. К счастью, этот закон был почти готов к введению в действие, когда 1 августа 1914 года разразилась великая европейская война. Способные назначенцы в Совет Федеральной резервной системы пользовались доверием банкиров и общественности. Знание того, что резервные банки рано начнут свою деятельность, вселяло уверенность в течение серьезного финансового кризиса следующих трех месяцев, а открытие районных банков в ноябре 1914 года сразу же сделало возможным высвобождение для коммерческого использования денежных резервов и кредитов для удовлетворения потребностей возрождающегося бизнеса.[11] Только длительный опыт может показать, как эта огромная новая банковская организация будет функционировать в целом и в деталях.

Из-за очень широких дискреционных полномочий, предоставленных правлению при исполнении закона, многое зависит от характера и способностей членов правления, а также от здравого общественного мнения, которое удержит эту огромную власть от использования в пристрастных и эгоистичных целях. Несомненно, поправки к закону окажутся необходимыми, но не может быть никаких сомнений в том, что Закон о Федеральной резервной системе открыл новую эпоху в банковской и финансовой истории нашей страны.[12]

[Сноска 1: см. Главу 8, раздел 1.]

[Примечание 2: Закон предусматривал, что организационный комитет должен назначить не менее восьми и не более двенадцати городов городами Федерального резерва и разделить континентальную часть Соединенных Штатов, за исключением Аляски, на округа, в каждом из которых находится по одному такому городу. Было выделено двенадцать округов. Следовательно, везде, где в законе говорится о "не менее чем восьми и не более чем двенадцати" или о "количестве округов Федеральной резервной системы", мы можем, для удобства, говорить о двенадцати.]

[Сноска 3: О согласии соблюдать требования национальных банков к резервам и капиталу и пройти федеральную экспертизу.]

[Примечание 4: За исключением того, что до тех пор, пока профицит любого резервного банка не достигнет 40 процентов от его оплаченного основного капитала, половина его чистой прибыли должна выплачиваться в резервный фонд.]

[Примечание 5: Все эти векселя обеспечены размещением облигаций Соединенных Штатов, значительная часть из которых приносит проценты по очень низкой ставке в 2 процента. Два процента - это меньше рыночной ставки по государственным займам, поскольку 3-процентные облигации без этой льготы продаются выше номинала. Следовательно, этими 2-процентными облигациями владели почти исключительно банки, и они потеряли бы значительную часть своей стоимости, если бы привилегия на депонирование банкнот была отменена.]

[Примечание 6: Через Совет Федеральной резервной системы или они могут сделать это добровольно, раздел 4.]

[Сноска 7: В Законе прямо не указано, кем выпускаются банкноты: в нем говорится, что они "должны выпускаться по усмотрению Совета Федеральной резервной системы"; что "указанные банкноты являются обязательствами Соединенных Штатов". Далее о банкнотах говорится как о "выпущенных" Федеральному резервному банку, и снова как о "выпущенных через" Федеральный резервный банк, но *несамим* ним. Но встречается фраза (раздел 16) "его [т.е. банкноты Федерального резервного банка] банкноты Федерального резерва". Таким образом, банкноты технически выпущены Соединенными Штатами, но не как обычные политические (фиатные) деньги, поскольку правительство не пускает их в принудительное обращение для погашения своей задолженности. Но банки "должны выплачивать такую процентную ставку" на суммы непогашенных банкнот, которая может быть установлена Федеральным резервным управлением (т. е. Правительству Соединенных Штатов). Практически банкноты (в отношении выбора времени выпуска, сумм, прибыли от них, коммерческих активов для их обеспечения и погашения) являются валютой активов, выпущенной несколькими федеральными резервными банками.]

[Сноска 8: Это может быть показано в следующей таблице:

Когда резервы под векселя составляют ставку налога на общий дефицит, она должна составлять—

Ниже 40,0 - 32,5 % 1,0%

"35,5 -30,0" " 2,5" "

" 30,0 -27,5" " 4,0" "

" 27,5 - 25,0" " 5,5" "

" 25,0 - 22,5" " 7,0" "

" 22,5 - 20,0" " 8,5" "

" 20,0 - 17,5" " 10,0" "

" 17,5 - 15,0" " " 11,5" "

" 15,0 - 12,5" " " 13,0" "

" 12,5- 10,0" " " 14.5" "

" 10.0 - 7.5" " " 16.0" "

" 7.5 - 5.0 " " 17.5 " "
" 5.0 - 2.5 " " 19.0 " "
" 2.5 - 0.0 " " 20.5 " "
]

[Примечание 9: Полное применение нового правила откладывается на трехлетний период с момента принятия закона.]

[Сноска 10: См. Положение о "трубопроводах", раздел 2 выше.]

[Сноска 11: см. раздел 7 выше.]

[Сноска 12: Некоторые другие особенности закона вполне заслуживают описания. Среди этих функций - меры по развитию банковского акцепта, операции на открытом рынке, система клиринга золота Федеральной резервной системы, а также клиринг чеков и парринг обмена.]

ГЛАВА 10

КРИЗИСЫ И ПРОМЫШЛЕННЫЕ ДЕПРЕССИИ

§ 1. Несчастья, особые и общие, в бизнесе. § 2. Определения. § 3. Особенность денежной экономики. § 4. Европейские кризисы. § 5. Американские кризисы. § 6. Экономический цикл. § 7. Общие черты кризиса. § 8. Теории кризисов "перенасыщения". § 9. Монетарные теории кризисов. § 10. Капитализационная теория кризисов. § 11. Использование кредита. § 12. Процентные ставки в условиях кризиса. § 13. Динамические условия и корректировка цен. § 14. Изменение тарифов и неопределенность в бизнесе. § 15. Ритмичные изменения погоды и урожая. § 16. Средства защиты от кризисов.

§ 1. #Несчастья, особые и общие, в бизнесе.# Каждое отдельное коммерческое предприятие подвержено случайностям, которые внезапно снижают его прибыль и процветание его владельцев; таковы пожар, наводнение, болезнь его владельцев, неблагоприятные изменения цен на материалы или продукцию.[1] Интересы многих других людей по соседству могут быть настолько связаны с предприятием, что его убытки могут означать безработицу, снижение заработной платы рабочим и банкротство местных торговцев и банков. Иногда несчастья и катастрофы затрагивают целые сообщества. Нехватка хлопка во время Гражданской войны вынудила фабрики Манчестера закрыться в 1864 году, а землетрясение и пожар в Сан-Франциско в 1906 году оставили без крова четверть миллиона человек.

Но постоянно происходят изменения условий ведения бизнеса, которые носят более широкий характер, менее случайный и более ритмичный характер и которые, по-видимому, являются следствием медленно действующих и более общих причин. Предприятие современного сообщества в целом, "общий бизнес", движется волнообразно, проходя через несколько регулярную серию изменений, которая называется бизнес-циклом. Теперь нам предстоит изучить природу этих циклов.

§ 2. #Определения.# Кризис, как правило, означает решающий момент или поворотный пункт. Слово "кризис" предполагает краткий период, мгновение, что-то внезапное, серьезное и быстро заканчивающееся. В медицинском использовании это период, когда болезнь должна измениться к лучшему или к худшему. Однако в экономическом смысле этот термин

подразумевает внезапное изменение условий ведения бизнеса к худшему, крах благосостояния. То, что предшествует, выглядит не как болезнь, а скорее как буйное здоровье. Экономические кризисы можно разделить на промышленные, спекулятивные и финансовые, в зависимости от того, какое влияние кажется более сильным, но все они по своей сути являются финансовыми. Изменения, которые происходят всегда, так или иначе связаны с использованием денег и кредита.

Финансовый *кризис* - это кульминация периода роста цен и внезапного падения, которое подрывает доверие некоторых банков, брокеров, торговцев и производителей. Каждый кризис отмечен большим замешательством и потерями, а также поспешными усилиями отдельных лиц и учреждений выполнить свои неотложные обязательства. Иногда этот процесс ликвидации проходит спокойно, а в других случаях он превращается в дикую драку, когда каждый пытается спастись сам, и в этом случае это финансовая *паника*. *Промышленная депрессия* - это период тяжелых времен, который обычно следует за финансовым кризисом.

§ 3. #Особенность денежной экономики.# Финансовые кризисы по самой своей природе ограничиваются сообществами, в которых преобладает денежная экономика и где имеется развитая промышленность. Периоды промышленных трудностей в Средние века обычно были связаны не с обвалом цен, а с политическим гнетом, голодом, войнами, эпидемиями и бедствиями природы. По всей стране деньги использовались мало, и кредит и кредитные цены не были развиты. Денежная экономика зародилась, как уже отмечалось, в городах. По мере распространения использования денег, по мере того как предпринимались более крупные коммерческие предприятия, по мере того как заимствования и выплата процентов становились обычным явлением, в городских торговых кругах начали появляться, в небольших масштабах, явления современного кризиса.[2]

§ 4. #Европейские кризисы.# В Европе финансовые кризисы начались в 1763 году и с тех пор происходили с более или менее регулярными интервалами. Распространенное утверждение о том, что цикл кризиса длится десять лет, находит лишь частичную поддержку в истории. Главные кризисы восемнадцатого века произошли в 1763, 1783, 1793 годах, и эти даты ознаменовали окончание войн определенного масштаба. Кризисы не были повсеместными, но были более заметны в Англии, которая в то время была более развитой в промышленном отношении и в своей денежной экономике, чем другие страны. Точно так же в девятнадцатом веке кризисы были неодинаковой силы в разных странах, обычно более серьезные в Англии. Они могут быть датированы 1803, 1825, 1838, 1847, 1857, 1864-66, 1875, 1890, 1900, 1907, и 1914 годом. Они были объяснены различными причинами: в 1825 году - чрезмерной торговлей за границей; в 1847 году - строительством железных дорог; в то время как в 1866 году последовали серьезные нарушения в торговле в 1864 году, вызванные прекращением торговли хлопком и коммерции Гражданской войной в Америке. В то время как во многих частях Англии кризис 1864 года был необычайно серьезным, в других странах он не имел большого значения. Германия, после нескольких лет большого спекулятивного процветания, пережила тяжелейший кризис в 1875 году; в то время как Франция, хотя и была повержена войной 1870-71 годов, потеряв большое состояние и выплатив Германии тысячу миллионов долларов в качестве военной контрибуции, в то время почти полностью избежала коммерческого кризиса.

§ 5. #Американские кризисы.# С начала девятнадцатого века финансовые связи Соединенных Штатов с Лондоном, ведущим кредитным рынком Европы, были таковы, что каждый кризис либо

в Англии, либо в Америке распространял свои последствия на другую страну. Но возмущения настолько модифицируются конкретными условиями (урожаем, политикой и спекуляцией), что явления никогда не соответствуют точно времени возникновения, продолжительности или интенсивности. Первый заметный кризис в Америке произошел около 1817 года в результате очень резкой перестройки торговли после возобновления торговли с Европой в 1816 году.[3] В 1837-39 годах быстро последовали два кризиса, не совсем отличающихся друг от друга, второй похож на рецидив лихорадки. Условиями были быстрая экспансия на запад, чрезмерная спекуляция землями, безрассудные внутренние улучшения в государстве, крупные выпуски государственных банкнот и финансовые меры Эндрю Джексона, которые включали роспуск Второго банка Соединенных Штатов в 1836 году.[4] Кризис 1857 года последовал за периодом большого процветания, отмеченным ростом добычи и цен на золото и значительным увеличением внешней торговли. Кризис 1873 года, возможно, самый серьезный в нашей истории, последовал за большими спекуляциями, особенно в направлении строительства железных дорог в беспрецедентных масштабах после войны. Удар, когда он обрушился, был усилен продолжавшимся в то время относительным сокращением курса валюты, что привело к возврату к денежной базе и снижению цен.[5] За кризисом 1884 года, сравнительно незначительным, вызванным (скорее, чем вызванным) обсуждением денежного вопроса, последовало несколько лет заметной депрессии. С 1889 по 1892 годы наблюдалось процветание, лишь незначительно прерванное в 1890 году, кульминацией которого стал кризис в мае 1893 года (также обычно объясняемый нестабильным состоянием нашей денежной системы), за которым последовал период великой депрессии, длившийся до 1897 года. Быстрый рост бизнеса был незначительно сдержан в 1900 году, когда в Европе разразился кризис, особенно серьезный в Германии. В ноябре 1902 года в Америке началось то, что было названо "паникой богачей" 1903 года, в ходе которой в течение года многие ценные бумаги были проданы держателями, потому что европейские кредиторы отзывали свои займы. Американский бизнес, однако, немного замедлился, хотя строительные операции были несколько приостановлены. Общие цены, которые росли с 1897 года, оставались почти неизменными в 1903 и 1904 годах, а затем продолжали расти до 1907 года. В период с сентября по ноябрь того же года произошел серьезный кризис как в Европе, так и в Америке. Последовавшая за этим промышленная депрессия была отмечена в 1908 году, постепенно ослабевая. Кризис в начале войны в августе 1914 года был совершенно исключительным, поскольку был вызван внезапным требованием Европы к Нью-Йорку о выделении средств. Через пару месяцев все закончилось, и вскоре цены снова начали расти в результате крупного экспорта товаров, за которым последовал импорт золота.

§ 6. #Деловой цикл#. Давайте теперь в общих чертах рисуем экономический цикл, имея в виду, что эта серия изменений не повторяется с неизменной регулярностью, но что она довольно типична для современного делового мира. Период, предшествующий кризису, является периодом относительного процветания; затем наступает кризис, при котором цены падают, сначала быстро, а затем в течение некоторого времени медленно снижаются. Когда цены находятся на самом низком уровне, многие фабрики закрываются, и многие работники остаются без работы. Давайте начнем с этого момента. В одних отраслях условия хуже, чем в других. Преобладают общая экономия и большая осторожность; предпринимается мало новых предприятий. Для тех, у кого есть свободные средства, это хорошее время для покупки, и собственность начинает переходить из рук в руки. Затем накопленные деньги начинают выходить из своих тайников. Деньги и кредиты поступают из других стран, особенно если

условия ведения бизнеса за границей лучше, чем здесь, поскольку, когда цены ниже, чем они были, по сравнению с ценами в других странах, страна является хорошим местом для покупок. В то же время, когда количество денег в обращении, таким образом, увеличивается, происходит общее возвращение доверия, которое увеличивает кредит. Долларов не только становится больше, но и каждый из них выполняет больше работы. Затем возобновляются старые предприятия и открываются новые. Закупка материалов в больших количествах вызывает быстрый рост цен на многие виды сырья и все виды промышленного оборудования. Менее эффективные рабочие и другие лица, оставшиеся без работы, начинают находить работу, а затем, с большим опозданием, заработная плата начинает расти. В результате стоимость многих продуктов начинает быстро расти. Единственные классы, не участвующие в этом улучшении, - это получатели фиксированных доходов. По мере роста цен покупательная способность их доходов соответственно падает.

Наконец цены начинают расти менее быстрыми темпами, и у многих возникает вопрос, может ли движение продолжаться, и если нет, то когда оно прекратится. Мужчины хотят сохранить последние прибыли и готовы чем-то рисковать, чтобы их получить. Когда цены растут не только по сравнению с прежними внутренними ценами, но и по сравнению с текущими внешними ценами, стимулируется иностранный импорт и сокращается экспорт. Это требует нового равновесия денежных средств и, наконец, требует большого и непрерывного вывоза звонкой монеты. Это сдерживает цены и, уменьшая денежные резервы банков, вынуждает их быть более осторожными. В то же время рост издержек во многих отраслях промышленности начинает снижать прибыль. Падение стоимости многих акций и ценных бумаг, принадлежащих банкам, вынуждает многих брокеров и спекулянтов конвертировать свои ресурсы в наличные деньги. Это момент опасности; слабые предприятия обнаруживают, что их основы рушатся, и происходит много неудач.[6] Падение цен, подорванный кредит и финансовые потери вынуждают многие фабрики закрываться, а многих рабочих увольнять. Этот момент повсеместных потерь - кризис, за ним следует другой период низких цен и небольшого объема производства, а следовательно, и небольшой прибыли во многих отраслях. Бизнес снова должен вступить в период сокращения расходов, поскольку он завершил очередной цикл.

§ 7. #Общие черты кризиса.# Несмотря на нерегулярность во времени возникновения и отличие от непосредственных причин, финансовые кризисы проявляют определенные общие черты. Они являются частью более масштабного движения, обозначенного здесь как деловой цикл. Некоторые считали, что этот цикл обычно представляет собой десятилетний период, разделенный на один год кризиса, три года депрессии, три года восстановления и три года необычного процветания. Такая последовательность событий происходит довольно регулярно, хотя и не через равные промежутки времени. Кризисы более серьезны в странах с более широким использованием денег и кредита, но еще более серьезны там, где кредитная система управляется более свободно и координируется менее эффективно. Они тяжелее в Соединенных Штатах и Англии, чем в Германии, тяжелее в Германии, чем во Франции, тяжелее в Западной Европе, чем в восточной Европе, тяжелее в христианском мире, чем в языческом. Они менее серьезны в сельских округах, где процветание в большей степени зависит от состояния урожая, а в бизнесе меньше финансовых спекуляций. Их последствия меньше всего ощущаются в отраслях, производящих основные продукты питания, поскольку, когда наступают трудные времена, люди экономят на менее важных вещах. Фабрика по производству перчаток, шелкопрядильная фабрика, фабрика по производству гольф-клубов, скорее всего, закроются, чем мукомольная фабрика. В условиях кризиса заработная плата страдает меньше, чем

прибыль, но наемные работники страдают от потери работы. Те ростовщики, которые максимально устранили случайность и установили низкую процентную ставку, теряют мало; те, кто склонен к риску и получает свой доход от дивидендов по акциям или облигациям менее стабильного типа, часто теряют много.

§ 8. # Теории кризисов "перенасыщения"#. Было предложено множество объяснений причин финансовых кризисов.[7] Почти все они относятся к общей группе теорий "перенасыщения", из рода которых существует два вида: теории недостаточного потребления и перепроизводства. По правде говоря, это всего лишь два аспекта одной и той же идеи.[8] Одна точка зрения заключается в том, что производится слишком много товаров, другая - что потребляется слишком мало. Сторонник теории перепроизводства, видя, что в условиях кризиса склады заполнены товарами, от которых невозможно избавиться по той цене, по которой они стоят (или, в лучшем случае, не так, чтобы они приносили прибыль), и что фабрики закрываются, а люди остаются без работы из-за отсутствия спроса, заявляет, что производительная сила выросла слишком сильно. Сторонник теории недостаточного потребления, видя те же факты, говорит, что проблема заключается в недостатке покупательной способности. Он замечает, что есть некоторые люди, которые хотели бы купить больше некоторых из этих вещей, но у таких людей нет дохода, на который можно было бы покупать. Обычно он утверждает, что это происходит потому, что производство растет быстрее, чем заработная плата, заработная плата устанавливается, как он считает, прожиточным минимумом — теория, родственная железному закону заработной платы. Как в теориях перепроизводства, так и в теориях недостаточного потребления неравенство спроса и предложения рассматривается как общее. Предполагается, что имеет место не просто неравномерное и ошибочное распределение продукции, но общий избыток производительной силы.

Широкая популярность этих взглядов оправдала бы более полное обсуждение и опровержение их здесь, если бы позволяло место. Достаточно просто указать, что они имеют тот же налет нелогичности, что и "логичность расточительства" и "логичность роскоши".[9] Они упускают из виду тот факт, что доход в виде денег или других товаров, поступающий даже к самым богатым, будет каким-то образом использован. Он может быть использован как для немедленного употребления, так и для дальнейшего непрямого использования в долговечной форме. Из-за неправильного расчета в данный момент может появиться слишком много потребительских товаров определенного вида, но долгосрочное применение не может найти предела до того немыслимого дня, когда материальный мир больше не будет способен совершенствоваться. Во время кризиса, несомненно, происходит неправильное распределение производственных агентов и еще худшая корректировка их оценок, но эти факты не следует воспринимать как доказательство избытка всех видов экономических благ.

§ 9. #Денежные теории кризисов.# Другая группа теорий объясняет кризисы как происходящие из-за денег, которых либо слишком много, либо слишком мало. Нерегулируемая эмиссия банкнот была названа причиной кризисов, особенно в обстоятельствах, сопровождающих такие кризисы, как кризисы 1837 и 1857 годов в Америке, когда эмиссия банкнот в значительной степени способствовала необоснованному расширению кредита. Эмиссия государственных бумажных денег несколькими годами ранее, приведшая к инфляции и спекуляции, по мнению многих, была причиной кризиса 1873 года. Сторонники дешевых и обильных денег придерживаются противоположной точки зрения. Они говорят, что эти кризисы были вызваны

не расширением, а сокращением денежной массы; например, не повышением цен из-за эмиссии зеленых в 1862-1865 годах, а сокращением курса валюты с 1866 по 1873 год.

В этих различных взглядах есть лишь доля истины. Именно нехватка "денег" в момент кризиса всегда является причиной любой конкретной неудачи, и в этом смысле именно нехватка "денег" всегда вызывает кризис. Вопрос в том, можно ли в каком-либо разумном смысле сказать, что причиной кризиса была нехватка средств обращения до кризиса. Эта точка зрения не находит поддержки, за исключением редких случаев, когда денежный стандарт претерпевает быстрые изменения, как в Соединенных Штатах с 1866 по 1873 год, и тогда утверждение нуждается в значительных модификациях и пояснениях. Монетарные теории кризисов немного ближе к истине, чем теории перепроизводства, поскольку кризис всегда связан с ценами и кредитом. Но ясно, что эти ритмичные изменения цен, происходящие в деловом цикле, вызваны не теми же причинами, что и общие колебания уровня цен, вызванные увеличением или уменьшением выпуска золота или, опять же, инфляцией бумажных денег. Статистика показывает, что, хотя общий уровень цен меняется медленно, подобно приливному движению, эффект ритмичного делового цикла проявляется то в ускорении, то в замедлении изменений уровня цен.

§ 10. #Капиталистическая теория кризисов#. Здесь мы сталкиваемся с другим типом объяснения финансового кризиса — объяснением психологической природы. Количество денег, как мы видели, влияет на цены в большей или меньшей степени в зависимости от того, в большей или меньшей степени используется кредит в связи с ними. Деньги плюс уверенность обладают большей способностью поддерживать цены, чем деньги без уверенности или с меньшим доверием. И на протяжении всего делового цикла степень уверенности, выражающаяся в таких формах, как готовность предоставлять кредиты и в легком продлении срока их получения, постоянно меняется. За чрезмерной самоуверенностью в какой-то момент внезапно следует широко распространенное недоверие. Это привело некоторых к утверждению, что отсутствие уверенности является причиной кризисов. Это прописная истина, но она не объясняет, в чем истинная причина этого неуверенности, которая, когда наступает кризис, является не просто беспричинным страхом, которому достаточно просто игнорировать опасность, чтобы избавиться от нее. Нельзя ли столь же верно, если не более верно, сказать, что причиной является *чрезмерная самоуверенность* в период, предшествовавший кризису?

Существенной характеристикой кризиса является сильное и внезапное движение по перестройке ошибочной капитализации производственных агентов. Капитализация пронизывает всю отрасль. Ценность всего, что длится дольше мгновения, частично зависит от доходов, которые являются не фактическими, а ожидаемыми, размер которых, следовательно, является предметом догадок или "спекуляций".[10] Многие неизвестные факторы влияют на оценку будущих доходов. Всеобщая тенденция к ритмичности движения (материального или психического) проявляется в завышении или недооценке доходов и любого другого ценностного фактора. Это подчеркивается психологическим фактором, который иногда называют "гипнозом толпы", а иногда "мышлением толпы". Большинство мужчин следуют за лидером в инвестициях, как и в других вещах. Дух спекуляции растет до тех пор, пока часто не переходит почти в безумие, и люди бросаются к тем или иным инвестициям, выводя капитализацию в одних отраслях из равновесия с капитализацией в других.

Таким образом, причина кризисов, непосредственно связанных с нерегулируемой капитализацией, рассматривается как психологический фактор; это ритмичный просчет

доходов и стоимости капитала, происходящий в той или иной степени во всей отрасли, но особенно в определенных направлениях. Эта субъективная причина у мужчин получает возможность действовать только при наличии определенных благоприятных объективных условий.

§ 11. #Использование кредита.# Наиболее примечательным из этих объективных условий является общее использование кредита. Кредитная система значительно повышает ритм изменения цен. Если стоимость вещи, за которую полностью уплачено, падает, проигрывает только владелец; но если стоимость вещи, за которую уплачено лишь частично, падает настолько, что владелец вынужден не выполнить свой платеж, потеря может быть передана по кредитной линии каждому в длинной серии сделок. Высокоразвитая кредитная система представляет собой карточный домик в период финансового кризиса. Обязательства до востребования представляют в такое время наибольшую опасность, так что банки, обычно являющиеся опорой финансовой мощи, становятся в такое время точками наибольшего ослабления финансовой ситуации. Если бы многих клиентов не удерживало чувство личного долга перед банками, сильное давление, которое банки могут оказать на них, или сила общественного мнения среди бизнесменов от вывода остатков средств в их кредит во время кризиса, все коммерческие банки сразу же стали бы неплатежеспособными в условиях кризиса в силу самой природы их бизнеса; поскольку все их обычные депозиты номинально выплачиваются до востребования.

§ 12. #Процентные ставки в условиях кризиса.# В обычные времена всегда остается непогашенной огромная масса краткосрочных коммерческих кредитов.[11] Мотивом заемщика в большинстве случаев было нанять больше рабочей силы и купить больше материалов для использования в своем бизнесе. Обычно эти кредиты могут быть без труда продлены или заменены другими, основанными на обеспечении новых деловых операций в непрерывной последовательности. Сейчас, во время кризиса, происходит общее сокращение кредитования, и все заемщики с просроченными обязательствами сталкиваются с банкротством. Усилие делового человека в такое время направлено не на получение положительной прибыли, а на то, чтобы спасти то, что он может, от угрожающего крушения. Следовательно, спрос на краткосрочные займы в такие периоды стресса быстро колеблется, и на этих кредитных рынках в течение нескольких дней или недель преобладают чрезвычайно высокие процентные ставки, которые имеют лишь отдаленное отношение к обычной капитализации большинства агентов.

Бедственное положение делового человека усугубляется тем фактом, что именно в такие моменты и оборудование, которое он купил, и продукты, которые он произвел, временно становятся практически непригодными для продажи по таким высоким ценам, какие он заплатил за них, когда покупал их на заемные деньги. Он может знать, что цены скоро вырастут, но он не может ждать. В этой чрезвычайной ситуации для него открыты различные пути; он может занять деньги под очень высокий процент, удерживая товары по более выгодным ценам; или он может продать товары на невыгодных условиях; или он может продать другой капитал, такой как акции и облигации. Цель одна и та же — получить готовые деньги; и методы по существу не отличаются друг от друга — обмен большей будущей ценности на меньшую настоящую. Жертвенная продажа, таким образом, показывает высокую оценку продавцом нынешних товаров в денежной форме. Покупатель некоторых видов собственности во времена депрессии приобретает их с более низкой капитализацией, чем они будут иметь позже. Рост стоимости может быть предвиден как продавцом, так и покупателем, но низкая капитализация

отражает временную высокую процентную ставку. Говорят, что А. Т. Стюарт, некогда самый известный торговец Нью-Йорка, заложил фундамент своего состояния, когда, будучи сам не в долгах, скупил обанкротившиеся акции своих конкурентов в условиях большой финансовой паники. Высокий процент в такие периоды является всего лишь отражением высокой премии к текущей покупательной способности.

Худшее из зол кризисов распространяется только на рынки, где выдается наибольшее количество краткосрочных займов. Большинство долгосрочных займов не подлежат погашению в такие периоды стресса, и огромная масса медленно обмениваемых материальных ценностей меняет цену незначительно и медленно. Такие кредиты, срок погашения которых истекает, как правило, могут быть продлены на длительный срок по ставкам, немного более высоким, чем обычно, поскольку рынок долгосрочных и краткосрочных кредитов в значительной степени независим друг от друга. Но они не совсем независимы, и некоторые кредиторы берут любые суммы, которые они могут собрать по погашенным долгосрочным обязательствам, и ссужают их на короткие сроки под высокие проценты или покупают товары, целые предприятия, облигации и акции по временно преобладающим необычно низким ценам. Результатом этого является некоторое повышение процентной ставки по долгосрочным бумагам в соответствии с новыми условиями.

§ 13. #Динамические условия и корректировка цен.# Другим условием, благоприятствующим ритмичному движению капитализации, является динамичное экономическое общество. Прошедшее столетие открыло новые области для инвестиций в беспрецедентных масштабах. Инвестиции развивались как интенсивно, так и экстенсивно в виде серии больших волн. Новое оборудование и процессы предоставили немыслимые возможности для предпринимательства в старых странах, и физические границы инвестиций расширились с появлением миллионов иммигрантов, которые заселили плодородную дикую местность. Такие факторы нарушают равновесие цен как во времени, так и в пространстве, дают мощный импульс к повышению стоимости в старых странах и стимулируют надежды всех инвесторов. Когда баланс между капитализацией различных отраслей и между доходами за различные периоды оказывается ложным, неизбежная корректировка причиняет страдания и убытки многим, но особенно в отраслях с инфляцией. Но из-за взаимоотношений деловых людей немногие даже из тех, кто максимально воздержался от спекуляций, могут полностью избежать зла.

К числу динамических условий в промышленности относятся изменения общего уровня цен, будь то из-за изменений в производстве стандартного денежного товара (относительно численности населения) или из-за изменения методов ведения бизнеса. Если уровень цен падает (т. е. Стандартная единица дорожает), бремя огромной массы непогашенных долгов становится все тяжелее для должников.[12] Рано или поздно некоторые из них ломаются под его тяжестью. В такие моменты многие пытаются перевести свой капитал из активных инвестиций, таких как акции, в пассивные инвестиции, такие как облигации. Когда уровень цен растет, преобладают противоположные условия. Но такие корректировки происходят неуверенно и неравномерно в разных отраслях, с большим количеством спекуляций при переходе от одного вида бизнеса к другому и со многими сопутствующими просчетами.

§ 14. # Изменения тарифов и неопределенность в бизнесе.# Еще одной переменной, оказывающей влияние на американский бизнес, были тарифы. Каждый пересмотр тарифов, независимо от того, повышаются они или понижаются, несколько меняет относительные

возможности и прибыльность различных отраслей. Некоторые из них требуют далеко идущей корректировки инвестиций и производительных сил. Некоторые люди выигрывают, а некоторые теряют от каждого такого изменения. Замечено, что снижение тарифных ставок, по-видимому, оказывает более тревожное воздействие на бизнес, чем их повышение. Вероятно, это связано с тем, что отрасли, пользующиеся покровительственными тарифами в Америке, в наибольшей степени входят в круг, затронутый кризисами; в то время как большинство потребителей, негативно затронутых повышением тарифных ставок, находятся за пределами коммерческих кругов, где распространены краткосрочные кредиты и где быстрая корректировка инвестиций приводит к финансовому кризису. Однако так и не было убедительно показано, что существует какая-либо значительная степень соответствия во времени (не говоря уже о причинно-следственной связи) между пересмотром тарифов и кризисами.[13]

§ 15. # Ритмичные изменения погоды и урожая #.

Психологическое движение, однажды начавшись, накапливает силу и импульс до определенной точки, где начинается реакция. Мы видели, что этому ритмичному движению, проявляющемуся в капитализации предприятий, способствует широкое использование кредита и постоянно меняющиеся технические и физические условия в промышленности. Это требует постоянной переоценки источников доходов, тем самым разрушая привычные оценки. Но почему цикл должен начинаться или заканчиваться в один момент времени, а не в другой; и что определяет продолжительность цикла? Некоторые из новых динамичных факторов, таких как изобретения и рост населения, распределяются довольно регулярно по линии, так что их влияние почти уравнено. Но иногда какой-то сильный импульс может послужить для начала замаха, и если этот импульс несколько регулярно повторяется, он может послужить для поддержания ритмичного движения. Действительно, отсутствие совпадения в воздействии различных факторов, которые возникают случайно, таких как политические изменения, войны и быстрое открытие новых транспортных маршрутов, ускорило бы или затормозило, возможно, на какое-то время совершенно изменило бы то, что в противном случае было бы ритмом цикла. То, что, тем не менее, наблюдается заметная степень регулярности в повторении кризисов, может быть связано с наличием одного доминирующего фактора.

Чередование хороших и неурожайных урожаев всегда казалось благоприятным для процветания бизнеса. В Америке примерно с 1865 года сельскохозяйственная продукция составляла большую часть нашего экспорта, так что череда больших урожаев обычно стимулировала экспорт (одна из особенностей периода процветания), обеспечивала нам большой кредитный баланс в международной торговле и снижала обменный курс. Известно, что большие урожаи основных сельскохозяйственных культур в Америке тесно связаны с количеством осадков в три наиболее важных вегетационных месяца. Недавно было показано, что осадки в долине Огайо выпадают циклами продолжительностью около восьми лет и более крупным циклом продолжительностью тридцать три года. Показано, что цикл урожайности с акра девяти основных культур тесно соответствует циклу производства чугуна (одному из лучших отдельных показателей растущего бизнеса), датируемому одним-двумя годами позже.[14] Поскольку циклы выпадения осадков и сбора урожая в разных странах не совпадают, потребуются дальнейшее изучение, чтобы скорректировать с учетом этих наблюдений факт распространения великих финансовых кризисов по всему миру. Но лучшее понимание объективных условий такого рода придаст более полный смысл психологической интерпретации кризисов.

§ 16. # Средства борьбы с кризисами #. Финансовый кризис следует рассматривать как экономическую болезнь, которая несет за собой множество бед. Необходимо не просто смягчить остроту кратковременного периода кризиса, но и сгладить кривую делового цикла, чтобы сократить периодическую безработицу, лотерейный элемент прибыли и количество незаслуженных неудач в бизнесе. Достижению этой цели может способствовать ряд мер. В прошлом кризис в Америке был более серьезным, чем в Европе, из-за определенных хорошо известных недостатков, которые сейчас в значительной степени исправлены в Законе о Федеральной резервной системе.[15] Положения, согласно которым любой может получить кредит под залог хороших коммерческих активов, должны сделать невозможным перерастание кризиса в панику. Это законодательство обеспечило пружины для уменьшения резкости перехода от более высокого уровня цен к более низкому.

Вероятно, в наше банковское законодательство могут быть внесены и другие улучшения. Компетентные студенты, изучающие этот предмет, настаивают на том, что выплата процентов по депозитам, не подлежащим уведомлению перед снятием средств, должна быть объявлена незаконной, поскольку депозиты до востребования представляют наибольшую опасность в критические моменты. В принципе, это возражение обоснованно, хотя опыт может показать, что это зло было практически устранено другими элементами Закона о Федеральной резервной системе. Более того, банкиры могли бы, проводя более консервативную политику, препятствовать спекулятивным методам ведения бизнеса. Сильное общественное неодобрение спекуляций на фондовом рынке с целью получения прибыли может когда-нибудь эффективно проявиться таким образом, что это не нанесет ущерба здоровому бизнесу. Повышение стабильности нашей тарифной политики устранило бы постоянно мешающий фактор в ценах, равно как и стабилизация стандарта отсроченных платежей. В попытке устранить такое великое зло, как безработица, общественные работы любого рода могли бы планироваться и распределяться во времени таким образом, чтобы лучше уравнивать спрос на рабочую силу и материалы. Наконец, необходимы гораздо более качественные коммерческие статистические данные, и для их сбора и представления прогнозов требуется государственная организация, сопоставимая по объему и методам с метеорологическим бюро.

Однако нельзя ожидать, что финансовые кризисы в смысле общей корректировки цен в сторону понижения время от времени когда-либо смогут быть полностью устранены. В общих производственных условиях всегда будут происходить изменения, требующие переоценки существующих источников дохода; и в этом процессе всегда будет наблюдаться тенденция к ритмичному колебанию, подобному колебанию реки, которая несет поток цен то по эту сторону долины, то по ту. Но это колебание общих цен, несомненно, может быть настолько сильно смягчено по размаху и пагубным последствиям, что слово "кризис" станет почти неправильным. Именно на достижение этого непреодолимого минимума неопределенности и катастроф в бизнесе должны быть направлены усилия.

[Примечание 1: О том, как это влияет на частную прибыль, см. Т. I, стр. 340, 341 (и ссылки на них приведены в примечании), 348 и далее. и 361 и далее. Таким образом, есть веские причины для обсуждения кризисов в связи с прибылью, а также с деньгами и банковским делом.]

[Сноска 2: См. Том I, стр. 51, 154, 300-302.]

[Сноска 3: См. Ниже, гл. 15, раздел 5, о тарифном законодательстве на данный момент.]

[Сноска 4: см. Главу 8, раздел 1.]

[Сноска 5: см. гл. 6, раздел 5.]

[Сноска 6: Смотрите Диаграмму неудач в бизнесе за 1890-1914 годы, в т. I, стр. 364.]

[Сноска 7: В первом ежегодном отчете Комиссара труда Соединенных Штатов приводится длинный перечень выдвинутых теорий, многие из которых довольно фантастичны.]

[Сноска 8: См. Том I, гл. 38, о воздержании и производстве. Сторонники теории перенасыщения обычно осуждают попытки поощрять бережливость в массах, называя это "ошибочной идеей экономии".]

[Сноска 9: См. Том I, гл. 37, разделы 6 и 9.]

[Сноска 10: См., например, том I, стр. 271. 335, 365 367.]

[Сноска 11: См. Том I, стр. 304.]

[Сноска 12: См. Выше, гл. 6, о стандарте отсроченных платежей.]

[Сноска 13: См. Примечание о тарифном законодательстве и бизнес-кризисах, конец главы 15.]

[Примечание 14: В обоих случаях наблюдается то, что в статистике называется высокой степенью корреляции (а именно .719 и .800), указывающей на то, что существует определенный процент вероятности наличия некоторой причинно-следственной связи между двумя наборами цифр.]

[Сноска 15: см. Выше, гл. 9, разделы 5, 6, 8.]

ГЛАВА 11

СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТИТУТЫ

§ 1. Природа сбережений. § 2. Экономический предел сбережений. § 3. Депозиты коммерческого банка инвестиционного характера. § 4. Инвестиционный банкинг. § 5. Сберегательные банки в Соединенных Штатах. § 6. Типичные взаимные сберегательные банки. § 7. Почтовый сберегательный план. § 8. Преимущества почтового сберегательного плана. § 9. Сбор сбережений и воспитание бережливости. § 10. Строительные и кредитные ассоциации. § 11. Основные характеристики. § 12. Непрерывный план. § 13. Распределение заработка. § 14. Возможные варианты развития сберегательных институтов.

§ 1. #Природа сбережения.# Мотивы, приводящие в действие различные классы кредиторов, для нашей настоящей цели могут быть сведены к двум: отложить потребление дохода и получить чистый доход от богатства (или инвестиций). Сбережения всегда относятся к определенному периоду и предназначены для более или менее отдаленных целей. Ребенок откладывает свои гроши, чтобы пойти в цирк на следующей неделе, работающая девушка откладывает свои десятицентовики на новую шляпу следующей весной, серьезный ученик средней школы откладывает деньги на поступление в колледж в следующем году, а предусмотрительный мужчина откладывает деньги на будущие нужды своей семьи и на

собственную старость. Но всегда, чтобы представлять собой сбережения, на данный момент должен быть чистый результат: превышение дохода над расходами на потребление в данный период. Это легко отличить от различных форм псевдосбережения, которыми очень гордятся многие люди, которые на самом деле тратят все свои доходы. Такими формами являются: планирование покупки определенной вещи, а затем принятие решения не делать этого, но покупка чего-то другого; нахождение цены ниже, чем ожидалось, и последующее использование этой так называемой экономии для другой цели; трата меньше, чем у кого-либо другого, на определенную цель, такую как еда, но компенсирование этого большими затратами на другую цель, такую как одежда; трата всего собственного дохода, но меньше, чем у кого-либо другого с большим доходом. Мы можем определить сбережения как преобразование в расходы на потребительские цели суммы, меньшей, чем чистый доход человека, в течение данного периода получения дохода.

Экономия в естественной экономике осуществляется как за счет накопления косвенных агентов, так и за счет совершенствования с целью улучшения их качества.[1] Это продолжается и сегодня за счет замены скоропортящихся продуктов долговечными, как при замене деревянного дома каменным или бетонным, и за счет создания богатства без его потребления, как при увеличении поголовья крупного рогатого скота на своей ферме. Но сбережения все чаще стали осуществляться в форме денег (или в виде денежных фондов), и в этой главе мы рассмотрим некоторые из способов, которыми это теперь можно сделать.

§ 2. #Экономический предел сбережений#. Существует экономический предел сбережений, если судить с точки зрения каждого человека.[2] Конечной целью каждого акта сбережения является получение будущих доходов либо в виде общих сумм, которые будут использованы позже, либо в виде новых (чистых) доходов, которые будут получены в последующие периоды. Экономический предел сбережений в каждом конкретном случае зависит от текущих потребностей человека в связи с текущим доходом и условиями по сравнению с перспективой его будущих потребностей в связи с его будущим доходом и условиями. Каждый свободный экономический субъект должен составить суждение и сделать свой выбор как можно лучше и в свете опыта. Не существует абсолютного и непогрешимого стандарта суждения, который посторонние могли бы применить к каждому конкретному случаю. Тем не менее, есть повод выразить сожаление по поводу расточительности, которая поощряется и которая преобладает, особенно среди тех, кто получает свои доходы в виде заработной платы. Рассматриваемое применительно к возможному максимуму благосостояния самих индивидов, распределение их доходов во времени часто вызывает сожаление. Для семей с небольшим доходом неэкономично экономить, покупая меньше продуктов питания, чем необходимо для поддержания их здоровья; но точно так же неэкономично тратить доход, когда работы много, а заработная плата хорошая, на дорогие продукты, малопитательные, а затем, из-за отсутствия сбережений, сильно недоедать, когда работы мало, а заработная плата маленькая. Для каждого класса обстоятельств существует золотая середина экономии. Привычка экономить может развиваться до иррационального избытка и превратиться в скупость, но это случается редко по сравнению со многими случаями, когда мужчины в период своего наибольшего заработка тратят до предела на веселую жизнь и не делают никаких резервов на случай любых жизненных невзгод — неудач в бизнесе, потери работы, несчастных случаев, временной болезни, постоянной инвалидности или незащищенной старости. Несмотря на развитие в последнее время новых агентств и возможностей для экономии, необходимо делать больше для обучения населения бережливости.[3]

§ 3. #Депозиты коммерческого банка инвестиционного характера.# Если коммерческий банк не выплачивает проценты по вкладам до востребования, у вкладчика нет мотива сохранять баланс больше, чем ему необходимо с точки зрения текущей покупательной способности. Когда его банковский счет увеличивается сверх этого предела, он становится доступным для более или менее долгосрочных инвестиций, приносящих финансовый доход. Если сумма невелика, или если владелец вообще не уверен в своих планах, или если он не в состоянии найти другую привлекательную форму инвестирования, предложения банка о небольшой процентной ставке по специальным срочным депозитам (2-3 процента не являются необычной ставкой в таких случаях) будет достаточно, чтобы заставить его оставить такие средства в банке. Примерно с 1900 года была значительно расширена практика выплаты процентов даже по "текущим остаткам" на обычных текущих счетах (вклады до востребования). Если новое правило 5%^[4] в отношении резервов под срочные депозиты будет действовать и заставит коммерческие банки, как правило, выплачивать по срочным депозитам ставку в диапазоне от $2\frac{1}{2}$ до $3\frac{1}{2}\%$, их сумма, несомненно, значительно возрастет. Но все же в будущем, как и в прошлом, те вкладчики, у которых есть средства, которые могут быть инвестированы на значительные периоды, будут стремиться к более высокой процентной ставке, чем та, которую можно получить в коммерческих банках.

В своей ссудной функции "коммерческие" банки (как указывает прилагательное) обслуживают главным образом особые потребности *коммерческих* элементов сообщества — бизнесменов, берущих займы на короткие сроки для проведения определенных операций. Кредиты, выданные под краткосрочные коммерческие бумаги (быстрые активы), очень подходят для нужд банка, обязательства которого в основном представлены депозитами до востребования. Срочные депозиты можно более безопасно предоставлять под залог недвижимости и на более длительные сроки.

Несмотря на их ограничения в этом отношении, следует признать растущую важность коммерческих банков в работе по поощрению и сбору небольших сбережений, которые во многих случаях лучше инвестировать другими способами. В 1916 году, в столетнюю годовщину создания сберегательных касс в этой стране, Американская ассоциация банкиров провела общенациональную пропаганду поощрения сбережений.

§ 4. # Инвестиционно-банковское обслуживание #. Огромное количество ценных бумаг, выпущенных правительствами или корпорациями (железнодорожными или промышленными), сейчас находится на рынке, и частным инвесторам удобно их покупать. Через специальные облигационные фонды можно приобрести некоторые облигации номиналом от 100 до 500 долларов. Обычные брокеры на фондовых биржах покупают и продают за небольшую комиссию обычные облигации и инвестиционные акции. Несколько крупных статистических и финансовых экспертных агентств^[5] в обмен на годовую подписку предлагают инвесторам консультации относительно общих рыночных условий и специальных ценных бумаг.

Для большого числа инвесторов личный осмотр и отбор надежных ценных бумаг является слишком сложной задачей. Для удовлетворения их потребностей многие облигационные и трастовые компании в последнее время создали специальные отделы инвестиционного банкинга. Через эти агентства банки постоянно размещают в качестве относительно постоянных инвестиций ценные бумаги, которые они купили или которым помогли "пустить в обращение", или с которыми они обращаются только как комиссионеры. В любом случае

настоящий инвестиционный банкир привносит в свою работу специальную подготовку и высокое чувство своих профессиональных обязательств, а также пользуется услугами статистиков, финансовых экспертов и инженеров-практиков, чтобы точно определить фундаментальные условия каждой инвестиции. Инвестиционно-банковский бизнес обещает неуклонно расти в объеме и значимости.

§ 5. #Сберегательные банки в Соединенных Штатах.# Для растущего числа наемных работников и лиц, следующих профессиям, инвестиции в качестве активных капиталистов невозможны.[6] Их сбережения должны принимать форму пассивных инвестиций. Но существует мало хороших возможностей для ссужения денег небольшими суммами без большого риска, а требования к навыкам, времени и трудозатратам для обслуживания кредитов и получения процентов непомерно высоки для мелкого кредитора. Чтобы обеспечить безопасное хранение небольших сумм и получать умеренный доход, первый современный сберегательный банк в Соединенных Штатах был открыт в Нью-Йорке в 1816 году по плану, уже разработанному в Англии.

По форме эти банки являются взаимными, не имеющими акционерного капитала, по которому должны выплачиваться дивиденды. Попечительские советы являются самосохраняющимися и получают только гонорар за посещение заседаний. В своем юридическом аспекте эти банки носят филантропический характер. Их инвестиции ограничены законом определенными консервативными классами ценных бумаг и ссудами под залог недвижимости. Общий прирост от инвестиций после оплаты операционных расходов и отложения излишка подлежит распределению между вкладчиками через регулярные периоды. В Соединенных Штатах количество таких учреждений, о которых сообщалось в 1914 году, составляло 2100.[7] У них более 11 000 000 вкладчиков, депозиты на сумму 5 000 000 000 долларов, средний депозит составляет 444 доллара на вкладчика, или 50 долларов на душу всего населения. Географически эти показатели распределены крайне неравномерно, подразделения ранжируются по общему объему депозитов в следующем порядке: Восточно-Средний, Новая Англия, Средне-Западный, Тихоокеанский, Южный и Западный подразделения. На первые две из этих групп штатов приходится около 75% всех месторождений, на Южные штаты приходится едва ли 2%, а на Западные (от Северной Дакоты до Оклахомы) - всего 1/4 от 1%.

§ 6. #Типичные взаимные сберегательные кассы#. Около трети этих банков действуют по взаимному плану, не имея запаса капитала (большинство из них на Востоке), и в них находится около четырех пятых всех депозитов. Сберегательные банки имеют индивидуальные депозиты на сумму более миллиарда долларов и имеют непогашенный основной капитал на сумму около 90 000 000 долларов (около 9 процентов их депозитов). Эти фондовые сберегательные банки в гораздо большей степени, чем взаимные банки, занимаются также коммерческим бизнесом.

Таким образом, банки взаимного плана являются наиболее важными, типичными сберегательными банками. Средняя процентная ставка, которую они выплачивали вкладчикам в 1914 году, составляла 3,86 процента. Около половины их ресурсов инвестируется в кредиты, в основном мелким заемщикам под залог недвижимости, а большая часть оставшейся суммы состоит из облигаций и других ценных бумаг более надежного типа.

Сберегательные банки находятся под надзором и инспекцией банковских департаментов в нескольких штатах, и этот факт оказывает благотворное воздействие, хотя и не гарантирует абсолютно ни от ошибочного суждения, ни от недобросовестности со стороны банковских должностных лиц.[8]

Сберегательные банки стремятся сохранить инвестированной как можно большую часть своих активов, сохраняя только наличные деньги, достаточные для покрытия возможного временного превышения объема снятия средств над объемом депозитов. В отличие от политики коммерческих банков в отношении их депозитов до востребования, разумной политикой сберегательных банков является сохранение за собой права требовать уведомления о намерении вывести средства. Срок такого уведомления варьируется от минимум десяти дней до максимум около шестидесяти дней. В обычных обстоятельствах банку не обязательно пользоваться этим правом, но оно является необходимой гарантией во время коммерческих кризисов. Это требование об уведомлении в значительной степени отвечает интересам всех вкладчиков и, следовательно, сообщества в целом. Это не является необоснованным ограничением прав отдельного вкладчика. Несправедливо по отношению к человеку в период финансового стресса стремиться к собственной безопасности способом, который невозможен для всех, и таким образом ставить под угрозу интересы всех.[9]

В 1914 году в кассах взаимных сберегательных касс было (в среднем) всего шесть десятых цента фактической наличности (а также "чеков и наличных предметов") на каждый доллар депозитов, но вдобавок на каждый доллар депозитов у них было четыре цента, причитающиеся до востребования от государственных и национальных (коммерческих) банков. В совокупности эти депозиты до востребования составили крупную сумму в 172 000 000 долларов, большая часть из которых имела низкую процентную ставку.

Вкладчики сберегательных касс имеют прямые юридические претензии к банку как корпорации. Единственным платежным средством банка являются его активы, состоящие из требований к владельцам такого богатства, как дома, фабрики, железные дороги, электростанции, хорошие дороги и школьные здания. Таким образом, фактически вкладчики своими сбережениями сделали возможным создание и оснащение этих реальных форм богатства и имеют справедливое право на их использование, которое удовлетворяется выплатой процентов и дивидендов сберегательным банкам. При таком рассмотрении становится очевидной огромная социальная значимость сберегательной функции и важность развития сберегательных институтов.

§ 7. #План почтовых сбережений.# Во многих странах мира правительства не только уполномочили частные, корпоративные и доверительные сберегательные банки, но и предоставили государственные учреждения, куда граждане могут вносить небольшие суммы. Таким образом, муниципальные и так называемые коммунальные сберегательные кассы действуют во многих европейских городах; но наиболее эффективными и широко используемыми учреждениями для этой цели являются национальные почтовые отделения. Почтово-сберегательные кассы, или почтово-сберегательные системы как подразделения почтовой службы, в настоящее время существуют как во всех крупных странах мира, так и во многих более мелких. Соединенные Штаты Америки были почти последней цивилизованной страной, установившей подобную систему, которая была санкционирована законом Конгресса в 1910 году и вступила в силу в нескольких определенных городах в январе 1911 года. Количество офисов, в которых он функционировал, быстро увеличивалось, и в 1914 году их число составляло около 10 000.

Вкладчиком может стать любой человек в возрасте десяти лет. Депозит всегда должен быть внесен в размере, кратном одному доллару. На депозит будет принято не более 100 долларов в

течение любого календарного месяца, и ничего после того, как общий остаток на счете вкладчика составит 1000 долларов, за исключением накопленных процентов. Однако суммы менее одного доллара можно сохранить для внесения на депозит, купив десятицентовую почтово-сберегательную карточку и наклеивая десятицентовые почтовые сберегательные марки до тех пор, пока не будут заполнены девять пустых мест. Такая заполненная карта будет принята в качестве депозита в размере одного доллара либо при открытии счета, либо при пополнении существующего счета.

Вклады не заносятся в книгу вкладчиков, как это принято в сберегательных банках, но подтверждаются сертификатами, выпущенными фиксированными номиналами в \$1, \$2, \$5, \$10, \$20, \$50, и 100 долларов США. На них начисляются проценты с первого числа месяца, следующего за тем, в котором был внесен депозит, в размере 2 процентов годовых в течение всего года (проценты не выплачиваются ни за какую часть года). Проценты не начисляются, если только вкладчик не забирает проценты и не вносит их повторно, но простые проценты продолжают начисляться ежегодно на сертификат до тех пор, пока он находится в обращении, без ограничения по времени.

К концу первого года (1911) функционирования сберегательная система имела остаток на счетах вкладчиков почти в 11 000 000 долларов; в следующем году (1912) к этому добавилось около 17 000 000 долларов; в следующем году (1913) около 12 000 000 долларов; и эта средняя норма чистого прироста депозитов в размере одного миллиона долларов в месяц сохраняется до настоящего времени (1916). Эти средства хранятся в банках, принадлежащих федеральной резервной системе, которые должны депонировать у казначейства Соединенных Штатов определенные виды облигаций (национальные, штата и муниципальные) в качестве обеспечения и выплачивать проценты по ставке 2-1 / 2 процента от суммы депозитов. Разница в полпроцента между этой ставкой и той, которая выплачивается частным лицам, значительно превышает расходы на эксплуатацию системы.

Предусматривается выпуск почтово-сберегательных облигаций в обмен на сертификаты, выпущенные на сумму 20 долларов США или кратную им сумму до 500 долларов США. По этим облигациям начисляются проценты в размере 2-1/2 процента, выплачиваемые полугодовыми платежами с 1 января по 1 июля. Эти облигации не учитываются как часть максимального размера депозитов в размере 500 долларов, разрешенного для одного человека, и нет ограничений на количество облигаций, которые может приобрести один вкладчик. Почтово-сберегательные облигации освобождены от всех видов налогов, федеральных и местных. Эти облигации выпускаются только при возврате почтовых сберегательных вкладов, но могут быть проданы владельцем в любое время. Через три года после вступления закона в силу в обращении находилось 4 635 820 долларов почтовых сберегательных облигаций.

§ 8. #Преимущества почтово-сберегательного плана.# По сравнению с корпоративными сберегательными банками почтово-сберегательная система имеет определенные преимущества.

(а) Это защищает мелких вкладчиков от опасности со стороны нечестных частных банкиров, которые наживаются на иммигрантах в крупных городах. Иностранцам, привыкшим к почтовой системе сбережений в своих странах, это особенно полезно.

(b) Это обеспечивает каждому вкладчику максимально возможную безопасность, поскольку "вера Соединенных Штатов торжественно заверяется" в выплате средств вкладчикам.

(c) Это приводит сберегательные учреждения во многие небольшие города и сельские местности, в которых ранее полностью отсутствовали удобства для мелких вкладчиков. Выгода от этого не сразу оказалась большой, но со временем может оказаться таковой.

(d) проценты выплачиваются с первого числа месяца, следующего за датой внесения вклада, тогда как обычная практика сберегательных и коммерческих банков заключается в выплате только с начала квартала, года или полугодия.

(e) Он предусматривает обмен депозитов на облигации с более высокой процентной ставкой — уникальная особенность, значительно упрощающая для небольших вкладчиков процесс покупки облигаций для более долгосрочных инвестиций.

Однако в некоторых отношениях почтово-сберегательная система не дотягивает до преимуществ обычных сберегательных касс. Они обычно принимают на депозит небольшую сумму в размере десяти центов; они выплачивают проценты ежеквартально или раз в полгода; они выплачивают в среднем (в настоящее время) почти двойную процентную ставку, а проценты зачисляются на счет вкладчика через установленные промежутки времени и автоматически суммируются. Таким образом, почтово-сберегательную систему в нынешней редакции закона можно рассматривать как дополнение к обычным сберегательным банкам, а не как конкуренцию им.

§ 9. #Сбор сбережений и обучение бережливости. # Небольшие сбережения поощрялись во многих местах пенни-резервными фондами, десятицентовыми сберегательными кассами и школьными сберегательными фондами, которые проводились в государственных школах, социальных поселениях и на фабриках школьными служащими и благотворительными и образовательными обществами, действующими через агитаторов. Все эти планы требуют больших личных усилий и затрат, которые должны быть обеспечены услугами волонтеров и частными подарками. Поскольку эти планы осуществляются главным образом как средство воспитания бережливости и связанных с ней моральных устоев, их результаты не следует измерять только величиной собранных сумм. Они не являются конкурентами обычных сберегательных касс, а скорее вспомогательными методами поощрения их использования. Средства, собираемые этими агентствами, обычно депонируются в местных сберегательных банках, и вкладчикам рекомендуется открывать там индивидуальные счета всякий раз, когда у них накоплены значительные суммы.

В Германии государственные школы были оборудованы автоматами по продаже почтовых марок, в которых сберегательные марки мелким достоинством в десять пфеннигов (2-1 / 2 цента) можно приобрести, опустив монету в прорезь.[10] Этот метод мог бы быть очень эффективно использован либо в связи с почтово-сберегательной системой, либо в местном сберегательном банке. Должно быть легко вносить средства в каждой школе, на каждой почте, на каждом заводском прилавке в день полочки и везде, где люди проходят мимо в большом количестве. События к неразумным тратам встречаются как у старых, так и у молодых на каждом шагу; потратить десятицентовик становится слишком легко, в то время как для того, чтобы сберечь его и положить в безопасное место, слишком часто требуются расточительные и обескураживающие усилия со стороны человека с небольшим достатком.

§ 10. #Строительные и кредитные ассоциации.# Ассоциация строительства и кредитования - это название, применяемое к кооперативной организации лиц с целью регулярного сбора с членов небольших сумм, которые одалживаются некоторым членам для строительства или оплаты жилья.[11] Первая ассоциация такого типа была организована во Франкфорде, штат Пенсильвания, в 1831 году. Она и другие в своем роде сделали Филадельфию заметной среди всех крупных городов как "город домов". Число таких ассоциаций в Соединенных Штатах почти неуклонно растет. Пенсильвания продолжает занимать первое место по объему совокупных активов, Огайо занимает второе место, а Нью-Джерси - третье (первое место по доле населения). Ассоциации такого типа едва ли уступали по значимости в Америке сберегательным банкам как учреждениям для сбережений лиц со средним достатком. Число их членов (почти 3 000 000) составляет примерно четверть от числа вкладчиков сберегательных банков, а объем их активов (1-1 / 4 миллиарда долларов) составляет примерно четверть от объема активов зарегистрированных сберегательных банков. Но их относительное влияние на воспитание и поощрение бережливости, несомненно, намного больше, чем показывают эти цифры. Их более чем в три раза больше, чем зарегистрированных сберегательных касс, их управление гораздо демократичнее, чем у самих банков, и многие их члены посещают собрания и участвуют в них и понимают, как они проводятся. Более того, сбережения, сделанные через эти ассоциации, постоянно переходят в дома, которые полностью оплачены и которые продолжают приносить доход своим владельцам. Каждый год эти ассоциации собирают со своих членов в качестве взносов и в счет погашения займов (выданных на строительство домов) сумму более полумиллиарда долларов, что в два раза превышает ежегодный прирост депозитов указанных сберегательных банков.[12]

§ 11. #Основные характеристики.# Строительная и кредитная ассоциация организована группой лиц по соседству, которые объединяются для создания корпорации в соответствии с законами штата, каждый член которой подписывается на одну или несколько акций. Все избранные должностные лица работают бесплатно, за исключением секретаря-казначея, который получает небольшое вознаграждение за свои услуги. Все официальные собрания открыты для всех членов. Номинал акций варьируется от 25 до 200 долларов; более крупная цифра является обычной при серийном плане, а 100 долларов - обычной при непрерывном (или постоянном) плане, описанном ниже. Всякий раз, когда имеется достаточная сумма, она ссужается одному из членов общества на строительство дома. Заемщик должен оформить подписку на акции в размере номинальной стоимости своего кредита.

Квитанции ассоциации бывают нескольких видов.

(а) от членов организации поступают проценты, обычно в размере 6%, а от банков - по более низкой ставке на небольшие остатки оборотной наличности, хранящиеся на депозитах. Обычно предоставляемые ссуды достаточно велики, чтобы покрыть значительную часть стоимости дома, но земля, на которой стоит дом, должна быть свободна от каких-либо обременений, а ее стоимость дает ассоциации запас прочности. Затем с помощью метода уплаты взносов задолженность с первого месяца неуклонно сокращается, и, следовательно, обеспечение кредита постоянно повышается.

(б) Дополнительно взимаются страховые взносы, иногда в виде более высокой процентной ставки, но от практики взимания страховых взносов в основном отказались, и общая сумма страховых взносов в настоящее время составляет менее 1 процента от всех платежей членов.

с) штрафы за просрочку также в настоящее время налагаются реже и составляют небольшую долю в 1 процент от общего объема платежей.

(d) Отчисления производятся в связи с изъятием акций до наступления срока погашения; при таких обстоятельствах обычно выплачивается часть, но не вся накопленная прибыль, иногда доля увеличивается по мере приближения срока погашения акций.

В отношении метода выпуска акций были и остаются различные планы. В соответствии с *планом прекращения* все акции начинаются и заканчиваются в одно и то же время (для всех участников, которые продолжают действовать до конца). После чего ассоциация распадается или начинается заново. Главная трудность этого плана заключается в том, что у ассоциации слишком мало средств для кредитования в начале своей карьеры и избыток средств, которые нельзя взять в займы, по мере приближения срока погашения серии. Следовательно, необходимо поощрять или принуждать участников, не являющихся заемщиками, к отказу от выплаты предполагаемой прибыли на сегодняшний день.

Чтобы лучше устранить эту трудность, был разработан *серийный план*, согласно которому новые серии акций выпускаются с определенной периодичностью — ежегодно, раз в полгода, ежеквартально и даже чаще.

§ 12. #Непрерывный план.# Дальнейшим развитием является непрерывный план (обычно называемый *постоянным* или Дейтонским планом), с помощью которого в организации достигается гораздо большая гибкость. Подписка на акции может быть произведена в любое время, при этом отдельная подписка каждого человека на акции рассматривается как отдельная серия, срок погашения каждой из которых наступает в свое время. Таким образом, после того, как ассоциация просуществовала некоторое время, в ассоциацию поступает непрерывный поток новых членов (или новых подписчиков), а также непрерывный отток акционеров, срок погашения акций которых истек. Акции участников-заемщиков со сроком погашения погашают их задолженность перед ассоциацией; акции участников, не являющихся заемщиками, со сроком погашения выплачиваются деньгами или могут (если ассоциация использует средства) быть оставлены в качестве процентного займа.

Дополнительные средства можно получить при необходимости путем выдачи оплаченных акций лицам, не являющимся заемщиками. Это удобно в начале объединения и когда движение в строительстве более активное, чем обычно. Но если у ассоциации есть средства, которые не могут быть предоставлены в займы, могут быть привлечены непогашенные оплаченные запасы. На практике большая часть оплаченных акций, а также оборотных акций оформляется подпиской и хранится не крупными капиталистами, а лицами с небольшим достатком, особенно "более бережливым элементом в рабочем классе". Члены-заемщики, желающие выйти из ассоциации, могут сделать это в любое время при определенных условиях; но для защиты ассоциации законы обычно требуют, чтобы за тридцать дней было направлено уведомление о намерении выйти, чтобы при выводе средств выплачивалось не более половины средств, полученных за каждый месяц, и чтобы акционерам, выходящим из ассоциации, выплачивались выплаты в порядке уведомления о намерении выйти.

Раньше самых умных и осмотрительных работников удерживали от подписки опасения, что болезнь, безработица или другие несчастные случаи могут сделать невозможными регулярные выплаты. Однако теперь штрафы за несвоевременную оплату были почти полностью отменены.

С другой стороны, участники-заемщики могут произвести дополнительные платежи в любое время, чтобы ускорить дату погашения их акций и погашения долга. Эти привилегии возможны благодаря методу распределения доходов, который сейчас будет описан.

§ 13. #Распределение доходов.# Каждые шесть месяцев уточняется сумма валового дохода, который, согласно этому плану, почти полностью состоит из процентов, выплачиваемых по займам. Из этой суммы вычитаются расходы (и в некоторых штатах 5 процентов от общей суммы помещается в "фонд возмещения убытков" для покрытия возможных убытков), а оставшая часть делится пропорционально сумме, имеющейся на счету каждого члена, зачисляется на счет текущего запаса и выплачивается наличными владельцам оплаченного запаса.

Выплата взносов соответственно проста. Взносы в размере двадцати пяти центов в неделю составляют 13 долларов в год на акцию стоимостью 100 долларов. Это полный счет; дополнительных расходов нет. Проценты в размере 6% (обычная ставка) составляют 6 долларов, а остальные 7 долларов зачисляются на акции. Таким образом, в конце первых шести месяцев участник имеет на своем счету 3,50 доллара и имеет право на свою долю чистого дохода от этой суммы. Таким образом, его доля в доходах неуклонно увеличивается за счет сложных процентов, и если он продолжит выплачивать их регулярно, срок погашения акций составит примерно шестнадцать лет. В большинстве случаев это означает, что благоразумный арендатор может стать владельцем дома через шестнадцать лет, платя при этом не больше, чем была бы арендная плата. Как активный инвестор, он становится сам себе сборщиком арендной платы и использует дом с меньшей потребностью в ремонте, таким образом, отказываясь от услуг и затрат, которые включены в договорную арендную плату.[13]

Эти ассоциации надлежащим образом поставлены под надзор и проверку государственных должностных лиц, аналогичную той, которая осуществляется в отношении банков. Им оказали содействие, освободив акции членов и ипотечные кредиты, принадлежащие ассоциациям, от всех государственных и муниципальных налогов. Поскольку построенные или оплаченные дома облагаются налогом, это, конечно, справедливо, но это исключение из правила нелогичного общего налога на имущество.[14]

§ 14. #Возможное развитие сберегательных учреждений.# Социальная важность увеличения и совершенствования сберегательных агентств для широких масс признается все более полно, но в этих направлениях можно было бы сделать гораздо больше. Выше были предложены некоторые возможные изменения, и можно добавить еще несколько слов.

Вероятно, наибольшие изменения в ближайшем будущем произойдут за счет сберегательных отделений коммерческих банков (которым благоприятствуют резервные правила Закона о Федеральной резервной системе), а не за счет увеличения числа специальных банков для сбережений. Первоначальные расходы и риск открытия сберегательного банка значительны, и за пределами городов определенного размера они непомерно высоки. Принимая во внимание, что сберегательным отделом с разделенными средствами и резервами можно легко и дешево управлять совместно с обычным банком. Однако остается желать, чтобы вкладчикам стало возможным более широкое народное сотрудничество как из-за его образовательной ценности, так и для уменьшения реального зла автократической или плутократической централизации денежной власти в небольших сообществах.

Сберегательные банки обычно ограничивают сумму счета 3000 долларами. Желательно, чтобы вкладчики имели возможность легко конвертировать свои депозиты в сберегательных банках на определенные суммы в надежные облигации с более высокой процентной ставкой (по методу выпуска почтовых сберегательных облигаций). В каждом сообществе необходим центральный рынок, где такие облигации можно было бы покупать и продавать в любое время; и сберегательные банки могли бы легко осуществлять покупку и продажу для своих клиентов таким образом на более крупном рынке облигаций. Это было бы выгодно также штатам и муниципалитетам, которые выпускают облигации для таких целей, как школы, дороги и коммунальные услуги, создавая более открытый и регулярный рынок для мелких инвесторов, чем сейчас предусмотрен для таких ценных бумаг. Это могло бы несколько снизить процентную ставку, и прибыль была бы разделена между налогоплательщиками и кредиторами.

Общий план и принципы местных строительных и кредитных ассоциаций вполне могли бы быть распространены на группы сельских кооперативов, позволяя им предоставлять ссуды своим членам; и на группы мелких инвесторов, позволяя им владеть ипотечными кредитами на недвижимость, облигациями и акциями корпораций, свободными от налогообложения, отличного от того, которое выплачивается на само богатство. Члены таких организаций могли бы получать более высокий доход от своих инвестиций, чем мог бы заплатить сберегательный банк, и с большей безопасностью, чем если бы каждый пытался сберегать и инвестировать самостоятельно.[15]

Сберегательные учреждения обязательно являются также и кредитными учреждениями. В этой главе они рассматривались в основном с точки зрения вкладчика (кредитора), хотя их обслуживание заемщика имеет первостепенное значение. В случае строительных и кредитных ассоциаций эта особенность наиболее очевидна. Позже проблема сельскохозяйственного заемщика получит дальнейшее рассмотрение.

[Сноска 1: См. Том I, главы 9 и 10.]

[Сноска 2: Смотрите Том I, стр. 285-290 для анализа сбережений с индивидуальной точки зрения; и стр. 482-499 для его связи с общими экономическими условиями.]

[Сноска 3: См. Том I, стр. 484.]

[Сноска 4: см. Выше, гл. 9, раздел 7.]

[Сноска 5: Например, Статистическая организация Бэбсона, Экономическая служба Брукмайра, Moody Manual Co., Служба Moody Corporation.]

[Сноска 6: См. Том I, стр. 318.]

[Сноска 7: Отчет валютного контролера. Не все из них являются взаимными. Более того, статистика включает в некоторых случаях (например, Калифорния) сберегательные депозиты коммерческих банков, но не количество таких банков, а в других случаях (Мичиган) - некоторые банки, которые занимаются в основном коммерческой деятельностью. Нельзя четко провести демаркационную линию между сберегательными кассами и сберегательными отделениями коммерческих банков. Валютный контролер сообщил в 1914 году в другой форме сумму

сберегательных вкладов и срочных депозитных сертификатов во всех видах банков как огромную сумму в 8 675 000 000 долларов.]

[Примечание 8: За последние двадцать три года в среднем обанкротилось семь сберегательных банков в год, при этом ежегодное превышение обязательств над активами составляло около 200 000 долларов, или около 30 000 долларов на каждый обанкротившийся банк. Общий убыток составил примерно 1/5 от 1 процента от общего объема депозитов.]

[Примечание 9: Закон о Федеральной резервной системе, позволяющий получать займы в любое время (через банки-члены) под хорошее обеспечение, должен снизить опасность банкротства сберегательных банков.]

[Сноска 10: Автор видел в действии новую машину такого типа, которая была установлена в немецкой государственной школе еще в 1910 году.]

[Сноска 11: См. Том I, стр. 290, 297-298, 484 и 486.]

[Примечание 12: Приведенные здесь цифры и описание методов применимы к "местным" строительным и кредитным ассоциациям. Успех такого рода привел к организации других ассоциаций, получивших название "Национальных" строительных и кредитных ассоциаций, для ведения бизнеса в более широкой сфере. Число таких организаций всегда было сравнительно небольшим, и их деятельность менее проста, демократична и экономична, чем у местных ассоциаций. Они в большей степени напоминали обычные прибыльные предприятия. Их не следует путать с местными ассоциациями.]

[Сноска 13: Об этих экономиках см. Том I, стр. 298.]

[Сноска 14: см. гл. 17, раздел 4.]

[Примечание 15: С момента написания этой статьи был принят Федеральный закон о сельских кредитах, воплощающий основную идею, описанную здесь.]

ГЛАВА 12

ПРИНЦИПЫ СТРАХОВАНИЯ

§ 1. Случайный, неизбежный и средний. § 2. Неэкономичный характер азартных игр. § 3. Пограничная зона азартных игр. § 4. Страхование: определение и виды. § 5. Страхование рассматривается как пари. § 6. Страхование как взаимная защита. § 7. Условия надежного страхования. § 8. Цель страхования жизни. § 9. План оценки. § 10. Резервный план. § 11. Таблица смертности. § 12. Единовременная премия на любой срок. § 13. Ежегодные премии и резервы на уровне уровней. § 14. Различные особенности полисов. § 15. Страховые активы и инвестиции в качестве сбережений. § 16. Чрезмерные расходы на страховую операцию.

§ 1. #Случайность, неизбежная и средняя.# В каждом действии и каждом движении в жизни есть какой-то элемент случайности. Существуют так называемые естественные случайности, возникающие из-за неопределенности времен года или из-за осадков, жары, града, грозы, наводнения, молнии или оползней. Такими шансами должны пользоваться как мелкие предприниматели, так и крупные. В прежних условиях существования общества естественный случай доминировал в промышленности, и он по-прежнему остается и всегда должен оставаться важным. Существует вероятность неожиданных политических событий, таких как

война, беспорядки и принятие законодательства о деньгах, тарифах, кредите и деловых отношениях. Все это, правда, вызвано действиями людей, но это коллективное действие, неподконтрольное индивиду. Существует вероятность того, что человеческая неосторожность приведет к пожару, взрыву и крушению из-за неправильно установленных переключателей. Существует вероятность физического или психического коллапса, такого как внезапное помешательство или внезапная смерть человека, выполняющего ответственные обязанности. Существует вероятность болезни, которая часто разрушает планы и судьбу целой семьи. Существует вероятность экономических изменений в методах производства и транспортировки, в моде и спросе в этом направлении или на эти материалы.

Некоторые из этих возможностей в большей степени связаны с кредитованием, другие - с обрабатывающей промышленностью, некоторые - с сельским хозяйством, третьи - с торговлей; но все они в той или иной степени присутствуют в каждой отрасли. Некоторые события уникальны по своей природе и кажутся маловероятными, что они когда-либо повторятся; другие происходят настолько нерегулярно, что невозможно сделать разумный прогноз относительно времени и частоты их возникновения. Третьи происходят часто и со многими разными людьми; но ни один человек не может сказать, когда и как они произойдут с ним. Общее среднее значение шансов в различных сферах бизнеса заставляет называть одни безопасные, другие особо опасные. Случайность имеет как свои благоприятные, так и свои неблагоприятные аспекты. Шансы усредняются и алгебраически прибавляются к прибыли или убытку в отрасли, поскольку особо опасное предприятие, как правило, должно приносить более высокую среднюю прибыль, чтобы побудить людей заниматься им. Глупо идти на риск, не убедившись в его степени, насколько общий опыт позволяет сделать выбор. Но поскольку выгоды и убытки неодинаково выпадают на долю разных индивидов, доход зависит от случая.

§ 2. #Неэкономичный характер азартных игр.# Такое преобладание случайности иногда заставляет мужчин говорить, что бизнес - это "азартная игра". Но необходимо проводить принципиальное различие между азартными играми и законным принятием риска. Возможности, перечисленные выше, не ищутся, избегаются, насколько это возможно; и все же кто-то должен нести их, если мы хотим продолжать продуктивное предприятие, и бремя должно каким-то образом распределяться по всему сообществу. Азартные игры, однако, являются разновидностью принятия риска, который имеет совершенно иные экономические и моральные качества. Азартные игры создают опасность, заставляя получение или потерю дохода зависеть от события, которое не является необходимой частью производственного предприятия. Типичная азартная игра - это передача богатства в зависимости от исхода событий, абсолютно непредсказуемых, насколько это касается двух игроков. Примерами могут служить встряхивание незаряженных костей или честная сдача колоды карт, а также ставки на цены в так называемых "букмекерских конторах" лицами, не имеющими отношения к рынку реальных вещей и стремящимися получить что-то даром в результате простой случайности.

Мошенничество не является обязательным признаком азартных игр, хотя более грубые формы нечестности, такие как игра в кости или сговор владельцев лошадей или жокеев с целью обмана публики, делающей ставки, настолько распространены, что часто кажутся неотъемлемой чертой. Игроки признают честные методы в отличие от нечестных. Честная игра - это своего рода второстепенная мораль в аморальной сфере азартных игр, подобная чести, присущей ворам. Рискованность в азартных играх не имеет никакой полезной цели или результата вне их самих. Ставки и азартные игры не создают богатства, а просто меняют

владельца существующего богатства. Игроки составляют небольшой фиктивный экономический круг, и они переводят прибыли и убытки в зависимости от хода событий, которые не имеют никакого практического объективного результата внутри их круга, за исключением определения направления перевода. Даже самые честные азартные игры по своим средним результатам должны быть неэкономичными. В любой экономической сделке каждый трейдер выигрывает, получая товары, которые по принципу предельности для него более ценны, чем другие виды товаров, от которых он отказывается.[1] Но в азартных играх победитель получает все, проигравший не получает ничего. Если двое мужчин с одинаковым доходом играют в азартные игры, дополнительные желания, которые победитель может удовлетворить, (по принципу уменьшения вознаграждения) меньше по сумме, чем желания, от которых проигравший должен отказаться. В результате проигравший часто впадает в депрессию и серьезно травмируется потерей своего дохода, победитель же безрассудно и экстравагантно использует свой выигрыш. Легко приходит и легко уходит - вот правило игроков.

Более того, азартные игры уменьшают количество богатства, ослабляя мотивы экономической деятельности, отвлекая энергию от продуктивного предпринимательства, соблазняя людей на нечестность, чтобы компенсировать свои потери, и вовлекая их в спекуляцию и растрату.

§ 3. #Граница азартных игр.# Существует ряд случаев смешанного характера, которые находятся между крайностями неизбежного принятия риска и азартных игр. Почти во всех пари рассудительность в той или иной степени влияет на выбор сторон. Один игрок ставит на лошадь, родословную и спортивные качества которой он хорошо знает; другой судит по внешнему виду лошади, когда она выходит на трассу. Профессиональные букмекерские конторы располагают самой свежей и точной информацией, на которой основывают свои ставки.

В ставках, сделанных на собственное мастерство, как и на скорость в беге, использование шанса все еще находится на грани экономии, конечно, если бег делается ради ставки, а не для удовольствия или с полезной целью. Премия, полученная бегуном за скорость доставки сообщения, имеющего экономическое значение, существенно отличается от выигрыша по пари.

Наконец, самая трудная граница достигается при покупке и продаже товаров на рынке с целью получения прибыли от случайных изменений цен. Покупка и владение землей, лесом, зерном, скотом и другими материальными и полезными вещами, которые необходимо хранить, придерживать для покупателей или вывозить на рынок, должны оцениваться либерально. Качество азартных игр в некоторой степени зависит от мотивов, а также от способностей трейдера. Предприниматель, имеющий дело с реальным богатством и способный идти на риск как из-за своих ресурсов, так и из-за своих исключительных знаний, нуждается в мотиве наживы в таких случаях, и в некотором смысле можно сказать, что он социально зарабатывает то, что он получает. Мотивом неосведомленных людей, должно быть, является слепая вера в удачу и надежда извлечь выгоду из роста цен, который они совершенно не в состоянии предвидеть или объяснить.

§ 4. #Страхование: определение и виды.# Большой элемент удачи в индустрии из-за неизбежных случайностей имеет примерно тот же злой характер, что и азартные игры. Одним это приносит незаслуженные призы, а другим - незаслуженные убытки. Следовательно, если этот элемент неизбежной случайности не может быть уменьшен в целом, то это должно быть

благом для сообщества, по крайней мере, для того, чтобы упорядочить его и сделать точно рассчитываемым для любого человека. Таким образом, каждый может быть воодушевлен более определенной перспективой получения вознаграждения, пропорционального его усилиям и способностям. Это желательное условие во многих отношениях было достигнуто с помощью страхования.

Страхование - это акт предоставления гарантии возмещения финансовых потерь, которые возникнут в случае наступления события определенного рода. Лицом, ищущим какой-либо гарантии от возможного ущерба, является *застрахованный*; лицом, заключающим договор о возмещении ущерба, является *страховщик*; письменным договором страхования является *полис*; а цена, уплаченная застрахованным во исполнение его части договора, является *премией*; сумма, выплаченная при понесении ущерба, является *возмещением*; и лицо, которому выплачивается возмещение, является *выгодоприобретателем* (который может быть застрахован, а может и не быть).

Страхование, о котором мы здесь говорим, - это то, которое обеспечивает финансовое возмещение. Это указывается в связи с потерей ожидаемого чистого дохода, когда по случайности либо поступления меньше, либо затраты больше среднего. Двумя основными классами потерь являются страхование имущества и личное страхование. *Страхование имущества* - это то, что возмещает потерю имущества определенными способами, такими как пожар, морская стихия (*marine*), град, молния или циклон, смерть (ценных животных), ограбление и разбитие (оконного стекла). *Личное страхование* - это то, что возмещает выгодоприобретателю потерю дохода в результате различных несчастных случаев с людьми, главными из которых являются смерть, несчастный случай, болезнь, инвалидность, старость и безработица. Принцип страхования постоянно распространяется на новые субъекты[2] и способен к дальнейшему развитию в самых разных направлениях.

§ 5. #Страхование, рассматриваемое как пари.# Страхование, без сомнения, чрезвычайно полезная вещь, парадоксальным образом выглядит как пари по своей внешней форме. Крупный торговец с большим количеством судов, используемых во многих видах бизнеса, имел во времена, предшествовавшие морскому страхованию, преимущество в распределении своих убытков по нескольким рейсам. Антонио, богатый купец, создан таким образом, чтобы выразить свою уверенность:

"Мои предприятия не находятся ни в одном фонде, которому можно доверять
, ни в одном месте; и все мое состояние
зависит от состояния текущего года.
Поэтому мой товар меня не печалит".

В своей ранней форме морское страхование было попыткой мелких судовладельцев распределить свои убытки (как это мог бы сделать богатый торговец) по ряду предприятий, удачных и неудачных. Стало обычным, что судовладелец заключал пари с богатым человеком, что корабль не вернется. Если он возвращался, владелец мог позволить себе оплатить ставку; если этого не происходило, он выигрывал свою ставку и таким образом возмещал часть своего проигрыша. Постепенно возникла специализация на принятии риска людьми, наиболее способными его вынести. Они могли по опыту определить, какова степень неопределенности, и могли соответственно делать свои ставки. Когда несколько страховщиков работали в одном

бизнесе, конкуренция вынуждала их страховать судно и груз обычного трейдера на сумму, близкую к проценту связанного с этим риска. Таким образом, страхование, как правило, становилось взаимной защитой судовладельцев; то, что должно было быть выплачено в виде премий для покрытия риска, стало учитываться как часть затрат на ведение этого бизнеса.

Каждая законная форма страхования обладает, по сути, одинаковыми характеристиками; она снижает потери там, где они ощущаются наиболее остро. Таким образом, разница между страхованием и азартными играми заключается прежде всего в цели страхования, которая заключается не в искусственном увеличении риска, которому подвергается любой индивид, а в нейтрализации или нивелировании уже существующего шанса. Страховая ставка - это то, что называется "хеджированием". Разница заключается еще и в коллективном методе страхования, который объединяет шансы, распределенные между несколькими лицами. Страхование не увеличивает общую сумму рисков и убытков, а просто объединяет, усредняет и распределяет их поровну между всеми застрахованными. Это устраняет элемент случайности для отдельного человека, преобразуя его в регулярные затраты.

§ 6. #Страхование как взаимная защита.# Современное страхование осуществляется либо предпринимателями с целью получения прибыли, либо взаимными компаниями; но в любом случае в значительной степени убытки при страховании распределяются поровну, поскольку премии (плюс полученные проценты) равны общим убыткам плюс операционные расходы и прибыль, если таковая будет получена. Каждый застрахованный получает договор о возмещении убытков с выплатой суммы, которая поможет покрыть убытки других. Такой обмен является взаимовыгодным. Премия исходит из предельного дохода; убытки, если они возникнут, будут приходиться на те части дохода, которые имеют более высокую ценность для застрахованного. Менее насущные потребности настоящего приносятся в жертву ради сохранения дохода, который удовлетворяет более насущные потребности будущего. В страховании каждая сторона отдает меньшую стоимость за большую; каждая получает выгоду. Большая безопасность в бизнесе стимулирует усилия. Этот эффект прямо противоположен эффекту азартных игр.

§ 7. #Условия надежного страхования.# Чтобы быть экономически обоснованным, страхование должно иметь отношение к реальным производственным агентам и к группе событий, которые в целом можно приблизительно установить заранее, какими бы нерегулярными они ни были для отдельных лиц. Выгодоприобретатель должен иметь *непреодолимый интерес* к застрахованному имуществу или лицу; то есть выгодоприобретатель должен фактически понести убытки в результате страхового случая. Наконец, сумма возмещения не должна превышать понесенный ущерб. Некоторые из самых больших трудностей в страховании возникают из-за отсутствия этих существенных условий. Когда нет страхового интереса или когда сумма возмещения превышает ущерб, который может быть понесен, выгодоприобретатель может и иногда действительно считает, что в его интересах наступить социально опасное событие, от которого застрахован. Он искусственно увеличивает убытки, на случай которых была взята страховка. Когда застрахованный поджигает свои собственные здания, он незаконно использует страховку. Страховые компании прилагают постоянные усилия для защиты от этих "моральных рисков", наименее поддающихся исчислению из всех. Продавцы, чьи акции два или три раза таинственным образом сжигались, сталкиваются с трудностями при получении дополнительной страховки. Раньше страховка не выплачивалась на случай смерти в результате самоубийства; но теперь обычно такое ограничение не содержится

в полисе по истечении одного или нескольких лет. Поскольку мужчины редко планируют самоубийство за много лет вперед, смерть от собственной руки через несколько лет после оформления страховки жизни рассматривается как подпадающая под обычные правила случайности. И все же следует опасаться, что эта либеральная политика временами служит искушением совершить преступление и саморазрушиться.

§ 8. #Цель страхования жизни.# Страхование имущества в основном является аспектом затрат предприятия, тогда как личное страхование более тесно связано с целью сбережений.[3] В оставшейся части этой главы мы ограничим обсуждение одной из наиболее важных форм личного страхования, которая называется страхованием жизни (иногда называемым страхованием на случай потери кормильца).

Страхование жизни - это та форма страхования, при которой оставшимся в живых лицам предоставляется частичное возмещение финансовых потерь, понесенных в результате смерти застрахованного. Обычно застрахованный является кормильцем семьи, а выгодоприобретатель - членом его семьи, но во все большем числе случаев выгодоприобретателем является оставшийся в живых деловой партнер, кредитор или коммерческая корпорация, имеющая страховой интерес в жизни одного из своих сотрудников.

Страхование жизни широко используется лицами, зависящими в основном от трудовых доходов [4], а не от доходов от капитала, теми, кто получает заработную плату, профессиональные гонорары, и активными бизнесменами. В последнее время она быстро распространилась как "промышленное страхование" на наемных работников, по полисам, никогда не превышающим 1000 долларов, но в среднем намного меньшим, и часто их бывает не более чем достаточно для оплаты расходов на похороны. Страховые взносы по таким полисам обычно взимаются еженедельно и агентами, совершающими личные визиты. Следовательно, стоимость для застрахованного лица обязательно очень высока пропорционально страховой сумме.

§ 9. #План оценки.# Планы страхования жизни можно разделить, в зависимости от времени и метода сбора страховых взносов, на оценочное и резервное страхование.

При простой форме оценочного страхования первоначально убытки оплачивались за счет взносов, сделанных после наступления убытков, причем каждый участник выплачивал равную долю независимо от возраста. В несколько улучшенном плане оценки производятся в начале года на основе ожидаемой смертности за год. Сумма, достаточная только для этой цели (без учета расходов), называется *натуральной премией*. Стоимость такой страховки тесно связана со средним возрастом участников. В новой организации, состоящей из молодых мужчин, этот показатель очень низок; но с каждым годом средний возраст, а следовательно, и смертность среди членов, повышается, и ежегодные взносы должны быть увеличены. Благодаря постоянному притоку молодых участников этот рост стоимости может быть замедлен. Но когда эти участники становятся старше, требуется еще большее добавление молодых участников, чтобы снизить средний показатель, и математически неизбежным результатом является повышение уровня оценки. Это удерживает молодых людей от вступления и, в конечном итоге, приводит к неудаче или к какой-либо форме "реорганизации", которая вытесняет старших членов клуба. План оценки несет в себе семена собственного упадка.

Чтобы частично преодолеть эти трудности, используются различные модификации плана оценки с фиксированной ставкой, такие как классификация по возрасту при поступлении, так

что каждый участник платит фиксированную ставку в соответствии с возрастом при поступлении; или большие вступительные взносы при поступлении, которые формируют временный "резерв" для компенсации растущей смертности в последние годы. Наконец, полисы могут быть выданы по программе *natural premium*, по которой представители каждой возрастной категории оплачивают ровно столько, сколько стоит страховка за год. Согласно этому плану, компания останется платежеспособной, но благодаря этому и всем другим мерам выжившие участники будут вынуждены отказаться от страховки в последующие годы.

Оценочное страхование продается коммерческими компаниями, организованными с целью получения прибыли, братскими орденами и различными типами взаимных организаций. У коммерческих компаний была печальная история трудностей для выживших членов и, в конечном итоге, банкротства. Они исчезают под влиянием враждебного законодательства, вызванного более глубокими знаниями населения о принципах страхования. Братские ордена сочетают страхование с другими объектами благотворительного и социального характера. Благодаря хорошему управлению, благоприятному уровню смертности и очень низким расходам некоторые из них обеспечивают защиту по очень низким ставкам в течение многих лет. Другие потерпели неудачу, вызвав разочарование и катастрофу для старших участников. Третьи борются с трудностями, предвещающими распад. У многих сейчас есть та или иная форма накопления резервов, а некоторые настолько усовершенствовали свои методы, что они очень напоминают резервные компании. Активы всех оценочных компаний в настоящее время составляют 1,37 доллара на 100 долларов действующей страховки, в то время как у юридических резервных компаний - 22,66 доллара. Оценочные компании теперь получают 10% от своего общего дохода от профинансированных инвестиций, по сравнению с 24% у компаний старого направления. Даже при благоприятных условиях, на которых братские ордена ведут свой страховой бизнес, они обречены на провал, если не примут тарифы и полисы, основанные на достаточном накоплении резервов. Многие тысячи нынешних участников платят за страховку по тарифам, которых будет недостаточно для покрытия будущих убытков. План оценки не в состоянии устранить один большой риск - оставить выживших без страховки в последующие годы.

§ 10. # Резервный план. # Резервный план, если им честно управлять, обеспечивает полную защиту от только что указанных трудностей. Основная цель резервного плана состоит в том, чтобы собрать в течение предыдущих лет действия страхового полиса, когда смертность была меньше, сумму, превышающую необходимую для покрытия текущих убытков. Эта сумма, резерв, постоянно инвестируется и накапливает доход, достаточный для компенсации увеличения убытков с течением лет. Таким образом, при резервном страховании премия никогда не увеличивается из года в год, хотя она может быть организована таким образом, чтобы уменьшаться или полностью прекращаться в течение срока, на который продолжается страхование.

Размер страховой премии всегда должен быть установлен заранее. Расчеты для определения размера страховой премии по различным видам страховых полисов многочисленны и сложны, но все они соответствуют нескольким общим принципам. Предполагаемыми тремя факторами являются таблица средней смертности, процентная ставка (или доходность инвестиций) и уровень расходов пропорционально премиям или непогашенной страховке. Страхование по резервному плану часто называют "научным страхованием", потому что на основе этих допущений, вытекающих из опыта, производятся точные математические расчеты премий и

резервов, необходимых для страхования любого конкретного вида, в зависимости от возраста застрахованного, количества выплат, способа выплаты выгодоприобретателю и любых других условий. Установленная таким образом премия, однако, является лишь максимальной и обычно снижается в результате более благоприятных условий, чем предполагалось.

§ 11. # Таблица смертности.# Когда в группу берется большое количество мужчин, можно ожидать, что определенная доля из них в каждом возрасте умрет. Таблица смертности начинается с группы лиц, равной 100 000, в заданном возрасте, равном 10 годам, и показывает число умерших и число выживших в возрасте каждого года до тех пор, пока все они не умрут. Таблица, наиболее широко используемая в Соединенных Штатах, - это Таблица смертности американского опыта, составленная Шеппардом Хомансом в 1868 году. Ниже приведены цифры этой таблицы за разные годы:

Возраст	Количество смертей в течение каждого года	Коэффициент смертности на 1000
10	100,000	749
20	92,637	723
30	84,441	720
40	78,106	765
50	69,804	962
60	57,917	1,546
70	38,569	2,391
80	14,474	2,091
90	847	385
1,000	454.54	95

Фактическое количество смертей любой группы застрахованных лиц не будет точно соответствовать цифрам ни в одной таблице смертности. Но это не является существенным недостатком таблицы, если цифры в таблице приблизительно верны и, по крайней мере, в предыдущие годы были такими же высокими, как фактическая смертность. За любое превышение собранной таким образом страховой премии, но повышает надежность страховки и сокращает последующие выплаты. Фактически смертность почти во всех компаниях Соединенных Штатов намного ниже показателей, приведенных в таблице американского опыта, отчасти из-за влияния медицинского отбора на недавно застрахованных, а отчасти из-за значительного увеличения продолжительности жизни с момента составления таблицы.

§ 12. #Единовременная премия на любой срок.# Очевидно, что страховая премия, выплачиваемая в начале года за 1000 долларов страховки за этот год, выражается уровнем смертности, например, в возрасте 35 лет выплата по 8,95 долларов каждым из 81 822 человек, проживавших на начало года, обеспечит 732 000 долларов, необходимых для возмещения убытков.[5]

Таким же образом будет определяться естественная страховая премия за каждый год страхования. Теперь, когда есть возможность инвестировать страховые взносы таким образом, чтобы получать минимальный уровень дохода, несложно определить размер разовой страховой премии в любом возрасте, достаточный для оплаты страхования, охватывающего любое выбранное количество лет (срочное страхование) вплоть до всего периода жизни каждого застрахованного лица (полная жизнь). Необходимо только применить формулу текущей стоимости и формулу сложных процентов по инвестициям.[6] Таким образом, ожидаемые убытки любого года в соответствии с таблицей смертности, разделенные на $1 +$ коэффициент доходности инвестиций, возведенный в степень отдаленных лет, равны текущей стоимости страхования всей группы за этот год. Сумма дисконтированной стоимости страхования за все годы срока, деленная на количество проживающих на начало периода, дает единовременную страховую премию для каждого застрахованного. Пусть P - текущая стоимость всех полисов для группы одного возраста, p - текущая стоимость одного полиса, X - общая страховая сумма на

начало периода, f - натуральная страховая премия в этом году или натуральная страховая премия, необходимая для любого года. Тогда

$f, f_1, f_2, \dots, f_n$

$$P = \frac{f}{(1+r)} + \frac{f_1}{(1+r)^2} + \frac{f_2}{(1+r)^3} + \dots + \frac{f_n}{(1+r)^n}$$

Π

$$\Pi = \frac{\dots}{X}$$

X

Авансовая выплата единого страхового взноса за любой выбранный период обеспечивает резервный фонд, достаточный, исходя из сделанных предположений, для осуществления всей страховки без дальнейших выплат. Каждый год в фонд добавляется доход, полученный от инвестиций, и вычитается сумма убытков за год, вплоть до смерти последнего члена застрахованной группы. Если смертей в предыдущие годы будет меньше, чем ожидалось в таблице смертности, это в конечном итоге будет компенсировано большим количеством смертей в пожилые годы; но тем временем резерв, больший, чем ожидалось, приносит доход, таким образом обеспечивая большую сумму, чем необходимо для выплаты всех полисов по истечении срока погашения. Этот излишек может время от времени распределяться в виде так называемых "дивидендов" среди выживших или пропорционально, через определенные промежутки времени, добавляться к сумме полисов в качестве накопленных дивидендов.

§ 13. #Выровняйте годовые премии и резервы.# Найти эквивалент этой разовой премии в любой из многих других форм выплаты премии - вопрос не очень сложной математики (в принципе). Процессы в основном представляют собой вариации расчета текущей стоимости и сложных процентов. Такие расчеты, однако, приводят ко многим сложностям практического характера, которые трудно объяснить в кратком изложении, и являются специальной задачей актуария (эксперта-математика, занимающегося подобными проблемами в страховом бизнесе). Наиболее полезным актуарным эквивалентом единой страховой премии является годовая страховая премия level за любой период (срочный или пожизненный). Почти во всех полисах, разработанных в настоящее время, предусмотрена годовая страховая премия level. Сумма ежегодных премий поначалу превышает убытки; это приводит к постоянному накоплению резерва, который приносит доход. Затем, по мере роста убытков, они обгоняют и, наконец, превосходят размер ежегодных премий. Таким образом, общий резерв для любой группы застрахованных лиц увеличивается из года в год до максимума, а затем снижается, пока не достигнет нуля с выплатой последнего требования. Индивидуальный резерв по каждому полису, срок действия которого еще не наступил, неуклонно увеличивается по мере его действия. Общий резерв необходим для обеспечения платежеспособности компании и выплаты всех полисов по мере наступления срока их действия. Компании, которые выпускают полисы по плану level premium или резервному плану, известны как компании "старой линии" или как компании "юридического резерва", поскольку законы штата требуют, чтобы каждая компания такого типа поддерживала резервы, рассчитанные на основе определенной нормы доходности. Рост числа юридических резервных компаний в последнее время представляет собой одно из финансовых чудес нашего времени.

§ 14. #Различные особенности полисов.# Рассмотренные до сих пор премии представляют собой "чистые премии", оцененные как достаточные для покрытия фактических платежей, требуемых контрактами, указанными в полисах. Для покрытия расходов на управление к чистой премии добавляется надбавка, называемая "нагрузкой". Вся премия называется "валовой премией".

Резервное страхование по-прежнему осуществляется несколькими акционерными обществами, но в последнее время некоторые акционерные общества были преобразованы во взаимные компании, которые являются преобладающим типом. Взаимная компания юридически принадлежит держателям полисов. Валовые премии по резервному страхованию в целях безопасности устанавливаются на уровне, превышающем ожидаемую стоимость страхования, и обычно процентные доходы выше, смертность ниже, а расходы меньше тех, на которых основан расчет ставок. В результате превышения дохода компания откладывает излишек, а затем делит оставшуюся часть между держателями полисов. Эти доходы, фактически являющиеся возмещением сверхнормативных премий, называются "дивидендами" (термин, несколько вводящий в заблуждение, не следует путать с дивидендами по корпоративным акциям). Политики, по которым выплачиваются дивиденды, называются "участвующими" и, как утверждается, участвуют в прибыли. Ранее по большинству полисов выплачивались "отложенные" дивиденды через 5, 10 или 20 лет в соответствии с различными планами tontine и semi-tontine, при этом оставшиеся в живых до этих периодов получали свои дивиденды плюс дивиденды других страхователей, которые умерли или вышли из компании. Поскольку эта форма выплаты была признана нежелательной, она была объявлена незаконной в Нью-Йорке и других штатах, и в большинстве случаев дивиденды теперь выплачиваются ежегодно. Акционерная компания, созданная с целью получения прибыли, часто взимает более низкие страховые взносы за полисы "неучастия", а затем сохраняет такую прибыль, которая может быть получена в результате удержания расходов ниже поступлений.

Наиболее популярными полисами являются срочные (обычно на 5, 10, 15 или 20 лет); обычные пожизненные полисы с ежегодными страховыми взносами; пожизненные полисы с ограниченными выплатами (полис выплачивается в случае смерти, а страховые взносы полностью выплачиваются через 10, 15 или 20 лет); и благотворительные полисы (номинальная стоимость полиса выплачивается через 10, 15 или 20 лет, если застрахованное лицо еще живо). Под благотворительным полисом следует понимать полис постоянного страхования на определенный срок в течение определенного количества лет плюс план регулярных ежегодных сбережений, которые накапливаются под сложные проценты на основании полиса. Многих людей привлекает в благотворительном страховании часто высказываемая мысль о том, что "вам не обязательно умирать, чтобы победить это". Но это ошибочная мысль. Ведь премия при накопительном страховании намного выше, чем при одном только страховании жизни за тот же период, так что накопительный взнос - это просто довольно удобный, но несколько дорогостоящий план сбережений, привязанный к страховому полису, с которым "актуарно" он не имеет существенной связи. При "научном" страховании застрахованный оплачивает свою полную актуарную стоимость за каждую дополнительную функцию полиса, который он покупает. Различные полисы, выданные компанией, приблизительно эквивалентны актуарно, исходя из сделанных предположений, но они имеют очень разную степень желательности, принимая во внимание обстоятельства застрахованного лица. Выбор политики заслуживает более тщательного изучения, чем это обычно делается. Более того, небрежность и невежество при выборе компании являются причиной массовых потерь и страданий.

Правила различаются в зависимости от способа оплаты. Обычно выплата осуществляется в виде единовременной выплаты в случае смерти или по истечении срока действия пожертвования. В последнее время все шире используются необязательные формы платежей, которые предоставляют бенефициару ежегодные или ежемесячные выплаты на определенное количество лет или пожизненно.

§ 14. #Страховые активы и инвестиции как сбережения.# При обсуждении сберегательных учреждений в предыдущей главе не было упомянуто страхование, которому, вероятно, суждено стать самым важным из всех. Активы компаний по страхованию жизни в Соединенных Штатах уже достигли огромной суммы в 5 000 000 000 долларов, суммы, равной заявленным депозитам в сберегательных банках. За последние двадцать лет активы по страхованию жизни увеличивались более чем вдвое за каждое десятилетие и сейчас ежегодно увеличиваются примерно на четверть миллиарда долларов.[7] Эти огромные фонды, которые в собственном капитале почти все принадлежат держателям страховых полисов, составляют уже примерно одну тридцатую всего частного капитала страны. Они инвестируются многими способами: в недвижимость, в кредиты, обеспеченные ипотекой на недвижимость, в облигации — муниципальные, железнодорожные и промышленные. Проблема разумного законодательства для этих организаций, их компетентного и честного управления и их связи с социальной, деловой и политической жизнью страны, несомненно, будет иметь все большее значение. Мы едва ли выходим из экспериментальной стадии страхования жизни, едва ли больше, чем в начале ее развития.

Страховая премия по личному страхованию (жизнь, несчастный случай, болезнь, инвалидность, пенсии по старости) почти во всех случаях выплачивается из какого-либо текущего дохода. Выплаченная премия ровно столько вычитается из суммы, доступной для текущего непосредственного использования, и применяется для получения будущих доходов для себя или семьи. Метод страхования отличается от метода депонирования сбережений своим условным характером, при котором результирующий доход любого физического лица может быть намного больше фактически сэкономленных сумм (например, когда застрахованный умирает или получает травму вскоре после получения страховки), а возможно, и меньше или вообще ничего. Очень желательным видом страхования, который пока еще мало развит, является страхование на срок, заканчивающийся по обычному пенсионному возрасту (скажем, 65 лет), в сочетании с последующей пожизненной пенсией по старости.

Вполне вероятно, что воздержание будет все больше и больше проявляться не в накоплении крупных капитальных сумм для обеспечения своей старости или оставшихся в живых, а в обеспечении страхования оставшихся в живых, а также пенсий по инвалидности и старости застрахованным и другим лицам, выплачиваемых в виде расторгаемых аннуитетов. В любом случае результаты, которых следует ожидать в изменении форм и величины частных состояний, несомненно, будут значительными.

§ 15. #Чрезмерные расходы на страховую операцию.# Страхование настолько выгодно, что приходится сожалеть об огромных затратах на ведение бизнеса при существующих методах. Очень большая часть страховых взносов, выплачиваемых застрахованным лицом, удерживается компаниями.[8] В случае резервного страхования жизни значительная часть того, что не возвращается, однако, откладывается в качестве резерва, фактически находящегося в доверительном управлении страхователей. В случае с другими видами страхования почти вся

невозвращенная сумма составляет либо эксплуатационные расходы, либо прибыль, хотя следует признать, что часть стоимости некоторых видов страхования приходится на реальные услуги, такие как инспекция и предотвращение пожаров. Примечательно, что процент, возвращаемый компаниями по страхованию жизни, которые накапливают большие резервы в доверительном управлении для страхователей, выше, чем у других видов компаний (страхование от пожаров, морских перевозок, несчастных случаев, поручительство, ответственность, несчастные случаи и медицинское страхование).

То, что мужчины по-прежнему желают иметь страховку такой стоимости, является ярким доказательством важности принципа предельности[9]. Использование страхования было бы намного шире, а его преимущества - больше, если бы можно было сократить "издержки" ведения бизнеса. Теперь, когда экспериментальные стадии пройдены, кажется разумной надеждой, что это может быть сделано. В случае со всеми видами страхования до сих пор требовались большие расходы на агентов, чтобы научить людей понимать ценность страховки и приобретать ее, а также на многие другие конкурентные расходы. Было обнаружено, что значительная часть этих расходов может быть сэкономлена за счет группового страхования (для всех работников предприятия), обязательного страхования (для всех работающих мужчин) и центрального государственного управления, служащего для упорядочения и объединения организаций. Этот важный вопрос будет далее рассмотрен в связи с "социальным страхованием" как мерой, направленной на благо трудящихся классов.

[Сноска 1: см. Том 1, гл. 5, с. 7.]

[Примечание 2: Призовой бой Джеффрис-Джонсон был застрахован от дождя на сумму 30 000 долларов. Часто скаковые лошади, пальцы пианистов, жизни бейсболистов и глотки певцов теперь застрахованы. Летние отели Англии регулярно страхуются на крупные суммы от более чем стольких-то дней дождя за сезон.]

[Сноска 3: О первом см. Т. I, стр. 365 и 374; а о последнем - ниже, с. 14.]

[Сноска 4: См. Том I "Трудовые доходы" в индексе.]

[Сноска 5: Создается впечатление небольшого расхождения из-за пропуска долей центов. Если страховые взносы взимаются в начале года, а убытки выплачиваются в конце года, и если за это время можно получить проценты по ставке $3\frac{1}{2}$ процента, естественная премия по полису сроком на один год составляет около 8,64 доллара, что соответствует текущей стоимости в 8,95 доллара, подлежащей выплате через год, при этом проценты составляют $3\frac{1}{2}$ процента. В этих расчетах нет учета расходов, необходимой "нагрузки", о которой см. Ниже, с. 14.]

[Сноска 6: См. Том I, стр. 279.]

[Сноска 7: Ниже приведены основные статистические факты, касающиеся бизнеса страхования жизни в Соединенных Штатах на 1 января 1914 г., с указанием отдельно юридических резервных и оценочных компаний, а также общей суммы.

| Количество | Действующих | Полисов | Страхования

| Компаний

|||

Юридический резерв ..| 260 | 38,206,000 | 20 256 000 000 долларов

Начисленных взносов| 605 | 8,789,000 | 10,023,000,000
Всего| 865 | 46,995,000 | 30,587,000,000

| Премия | Всего | процентный доход
| доход | income | от премий
| | |

Юридический резерв .. | \$ 715,000,000 | \$ 946,000,000 | 75,6
Оценка| 138,000,000 | 153,000,000 | 90.2
Итого| 853,000,000 | 1,099,000,000 | 77.6

| Выплаты | Активам | Активы для каждого
| страхователя | | 100 страховых случаев
| | | действует
| | |

Юридический резерв | \$ 470,000,000 | \$ 4,659,000,000 | \$ 22,66
Оценка | 106,000,000 | 195,000,000 | 1.37
Всего | 576,000,000 | 4,854,000,000 | 15.87

]

[Примечание 8: В 1913 году общая сумма премий, собранных всеми видами страховых компаний, о которых сообщалось (Статистический обзор США, 1914, стр. 549-557), составляла около 1 512 000 000 долларов, а сумма, возвращенная держателям полисов в том же году, составила 918,000,000 долларов, или около 61% всех премий, при этом невозвращенная сумма (584 000 000 долларов) составила 39%.

Полученные страховые взносы Возвращаются страхователям
Сумма В процентах

Резервные компании по страхованию жизни
.. \$ 715,000,000 \$ 470,000,000 67
оценочные компании 138,000,000 106,000,000 76
Другие виды 659,000,000 342,000,000 52

Всего \$1,512,000,000 \$918,000,000 61

]

[Сноска 9: см. Выше, разделы 2 и 5.]

ЧАСТЬ IV

ТАРИФЫ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

ГЛАВА 13

МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ

§ 1. Политические и торговые границы. § 2. Выгоды международной торговли. § 3. Выбор более выгодных занятий. § 4. Сохранение различий между нациями. § 5. Доктрина сравнительных преимуществ. § 6. Уравнение международного обмена. § 7. Баланс движения товаров. § 8. Списание внешней задолженности. § 9. Обменный курс. § 10. Международный валютный баланс и уровни цен.

§ 1. #Политические и торговые границы.# Под международной торговлей в целом понимается торговля между лицами, проживающими в разных странах; сравнительно редко встречается случай, когда одной из двух сторон торговли является целая нация, действующая через свое правительство как единое целое (например, при закупке военного снаряжения в нейтральных странах). За пределами коммунистической группы, такой как семья, торговля является необходимым сопровождением разделения труда. Поскольку между соседними племенами началось территориальное разделение труда, [1] международная торговля была самым ранним видом регулярного обмена товарами. Действительно, само слово "рынок" первоначально означало границу между племенами. Таким образом, с первобытных времен, когда кочующие дикари давали кусочки кремня или меди в обмен на соль или рыбу, люди стремились приспособить свои товары к своим желаниям посредством торговли с представителями других политических групп. С развитием мировых средств связи и транспорта международная торговля расширилась в масштабах и выросла в объеме.

Экономические отношения никогда не были сосуществующими с политическими отношениями. Экономические группировки людей, связанные сетью профессий, никогда близко не соответствовали и никогда не будут соответствовать политическим группировкам людей, связанных общим гражданством в определенных государствах. Действительно, нет ничего необычного в том, что многие жители двух соседних штатов гораздо больше торгуют друг с другом, чем со своими согражданами. Законодатели и правители с самого зарождения официальных правительств постоянно пытались воспрепятствовать этому виду торговли. Они сделали это главным образом из-за своей веры в то, что они могли бы укрепить свои государства политическими и экономическими способами и могли бы принести пользу некоторым из своих граждан, ограничив экономические отношения политическими границами — если не исключительно, то более тесно, чем когда торговля шла своим естественным чередом, руководствуясь индивидуальными мотивами. Таким образом, регулирование международной торговли всегда представляло собой экономическую проблему, имеющую большое значение в сфере политических действий.

§ 2. #Выгоды международной торговли#. Теперь, принимая во внимание, что международная торговля осуществляется индивидуальными торговцами в любых двух странах, мы можем спросить, какие мотивы побуждают людей вести торговлю за пределами политических границ государства. Простой ответ заключается в том, что каждому трейдеру есть что отдать, и он желает получить что-то взамен. Каждый стремится получить что-то, что имеет для него большую ценность, чем то, что он дает, и считает, что он может добиться этого в торговле с иностранцем

лучше, чем торгуя у себя дома. В любой сделке выигрывают обе стороны или думают, что выигрывают.[2] В международной торговле вероятность ошибки такая же, как и во внутренней, но не больше. В рамках одной сделки во внутренней или внешней торговле одна сторона может быть обманута, но продолжение торговых отношений зависит от сохранения выгод. Некогда общепринятая максима о том, что выигрыш одного в торговле - это проигрыш другого, теперь обычно отвергается, но часто все же предполагается, что она верна в отношении международной торговли. Отправной точкой для рассмотрения этого вопроса является следующее положение: внешняя торговля осуществляется отдельными лицами ради личной выгоды с теми же мотивами и ради тех же выгод, что и в других видах торговли.

Преимущества международной торговли действительно заключаются лишь в разделении труда в целом, в том конкретном случае, когда оно выходит за политические границы. Большое территориальное разделение промышленности определяется в первую очередь естественными различиями в климате, почве и материальных ресурсах. Таким образом, торговля легко возникает между Севером и Югом, между теплым и холодным климатом, между новыми странами и старыми, между малонаселенными регионами и регионами с высокой плотностью населения.[3]

Территориальное разделение промышленности определяется, во-вторых, социальными и экономическими различиями, такими как накопление богатства, размер ссудного капитала, изобретательность, организованность и интеллект рабочих, а также уровень цивилизации.

Внешняя торговля обычно способствует повышению эффективности производительных сил каждой страны. В большинстве случаев очевидно, что труд более эффективен и дает больший продукт, когда он применяется теми способами, для которых страна лучше всего приспособлена и для которых она предлагает лучшие и наиболее обильные материалы; и что, кроме того, когда в одном месте развиваются особые отрасли промышленности, они делают возможными преимущества крупного производства и высокой специализации.

Некоторые ошибочные объяснения преимуществ внешней торговли можно отбросить, кратко упомянув об этом. Говорят, что это дает выход избыточному производству и открывает более широкий рынок для того, что в противном случае пошло бы прахом. Это включает в себя ту же логику, что и понятие "куска труда", разрушение машин и восхваление расточительства и роскоши.[4] Если бы было правдой, что продажа отсталым странам сейчас была необходима, чтобы дать выход продуктам, которые в противном случае гнили бы на складах, то, наконец, наступило бы время, когда у мира были бы огромные излишки, если бы не удалось последовательно аннексировать соседние планеты. Опять же, говорится, что великая цель внешней торговли состоит в том, чтобы поддерживать превышение экспорта над импортом, чтобы количество денег в стране могло постоянно увеличиваться. Идеал таких теоретиков - невозможное условие, при котором страна постоянно продавала бы и никогда не покупала.[5] С узкой коммерческой точки зрения единственной целью внешней торговли является получение прибыли торговцами, независимо от благосостояния массы граждан.

§ 3. #Выбор более выгодных профессий#. Давайте рассмотрим примеры двух стран, расположенных несколько по-разному, таких как старая страна, такая как Англия, и новая страна, такой как Соединенные Штаты в девятнадцатом веке. В настоящее время относительные преимущества различных отраслей промышленности в двух таких странах очень непохожи. Новая страна выделяется своей обширной территорией, обилием плодородных

земель, богатыми природными ресурсами в виде лесов и шахт. Это превосходные возможности, которые дают экономические мотивы для поселения и для дальнейшей иммиграции из других стран. Большинство вновь прибывших считают для себя выгодным развивать особые возможности новой земли, вместо того чтобы продолжать производить те же вещи тем же способом, что они делали на старой родине.[6] Таким образом, они получают большее количество продуктов за день труда и могут извлечь выгоду, обменяв часть этих продуктов на продукты более старой страны. Таким образом, характерные отрасли промышленности двух стран должны различаться. Таким образом, без какого-либо государственного надзора, а просто благодаря выбору предприятий, каждое из которых ищет наилучшее вложение капитала для себя, развиваются отрасли, в которых каждая страна либо наиболее заметно превосходит, либо наименее уступает своим соседям. Если бы рабочие или капиталисты в новой стране обратились к менее благоприятным отраслям промышленности, они были бы вынуждены согласиться на меньшее вознаграждение, чем они могут заработать в более благоприятных.

§ 4. #Сохранение различий между нациями#. Если бы и люди, и богатство обменивались между отраслями промышленности и между странами с совершенной готовностью и без каких-либо затрат на транспортировку, эти различия вскоре исчезли бы, и повсюду установилось бы совершенное равновесие преимуществ. В каждой стране, в каждой профессии труд и богатство определенного качества и количества получали бы одинаковое вознаграждение. Но обмен рабочей силой и продуктами между странами никогда не обходится без трений.

Таким образом, рабочие, предприниматели и инвесторы в естественно богатой стране находятся в положении более или менее устойчивого преимущества по сравнению с таковыми в более старых и бедных странах. Различия того же характера проявляются как между разными частями одной и той же страны, так и между Северными и Южными штатами Американского союза, между Восточными и западными штатами и даже между соседними странами одного и того же штата. Однако различия между двумя странами, вероятно, будут более заметными, поскольку циркуляция факторов внутри страны настолько активна, что допустимо говорить в широком смысле о преобладающих национальных ставках заработной платы и процентов. Хотя, как сказал Адам Смит, "из всех видов багажа человека труднее всего перевозить", более высокая заработная плата в новой стране постоянно привлекает часть их работников из старых стран. Более высокая процентная ставка в новых странах постоянно привлекает инвестиции из-за рубежа; тем не менее, несмотря на то, что эти силы работают в направлении выравнивания, неравенство может сохраняться и, благодаря действию других факторов, может даже увеличиваться с течением лет.

§ 5. #Доктрина сравнительных преимуществ.# Возможно, что обе страны обладают необходимыми техническими условиями для производства обоих товаров, которые должны быть обменены друг на друга. Возможно даже, что люди в одной стране смогли бы производить не только один из двух объектов торговли, но и оба сразу, с большей легкостью и меньшими жертвами и усилиями, чем люди в другой. Если, например, американский труд может производить два бушеля пшеницы в день, а английский труд — только один бушель в день; и американский труд может производить за день столько же железа, сколько английский труд — или больше, - всегда возникает вопрос: не глупо ли и расточительно не производить и пшеницу, и железо?

Теперь точно такой же случай наблюдается почти в каждой простой торговле по соседству. Владелец может вести свои бухгалтерские книги лучше, чем бухгалтер, которого он нанимает. Торговец может быть в состоянии подмести в магазине лучше, чем это делает дешевка. Плотник может выращивать овощи лучше, чем садовник, у которого он покупает. И все же торговец не обращается к подметанию, а плотник - к выращиванию овощей, потому что, если бы они это сделали, им пришлось бы бросить или ограничить свою нынешнюю более высокооплачиваемую работу, и они потеряли бы гораздо больше, чем выиграли.

Таким образом, всякий раз, когда люди в одной стране имеют большее преимущество в одном товаре, чем в другом, по сравнению с другой страной, иностранцы, как и низкооплачиваемые работники, будут готовы обмениваться в соотношении, которое позволит выгодно специализироваться на продукте, в котором заключается большее превосходство.[7]

Но это всегда трудная доктрина для массового сознания, и особенно для коммерческого сознания, пытающегося вести бизнес, который нельзя заставить "платить" перед лицом иностранной конкуренции. Легко поверить, что страна не должна импортировать товары, если только она не находится в *абсолютно* невыгодном положении в их производстве. Часто заявляется, что, поскольку наша страна может производить любой вид товаров "так же хорошо", как зарубежные страны (имеется в виду, затрачивая всего несколько дней труда), каждая импортируемая единица несет убытки. Фундаментальный принцип торговли, применяемый к таким случаям, показывает, что не преимущество, которым пользуется одна страна перед другой в отношении отдельного продукта, определяет, выиграет ли она от производства у себя дома, а сравнительные преимущества, которыми пользуется при производстве двух рассматриваемых товаров.

В качестве простого примера предположим, что за день труда в стране А можно получить два бушеля пшеницы (2 раза) и двести фунтов железа (2 года), тогда как в стране В за день труда можно получить 1 или 2 года. Тогда сравнительное преимущество А в производстве x становится причиной того, что А не пытается производить y . Торговля может осуществляться (помимо транспортных расходов) в любом соотношении между $2x = 2y$ (минимум для А) и $2x = 4y$ (максимум для В). Очевидно, что при любом соотношении этих двух соотношений каждая сторона что-то выиграет от сделки, например, при $2x = 3y$ А получит 3 вместо 2 y за день труда, а В получит $1 - 1/3x$ вместо $1x$ за день труда ($2x$ за $1 - 1/2$ дня труда вместо двух дней). Если бы, однако, А мог производить ровно вдвое больше всего, чем В, то ни у одной из сторон не могло бы быть мотива для торговли. Но этого никогда не происходит.

§ 6. #Уравнение международного обмена.# Внешняя торговля, конечно, может осуществляться как бартер, и в более ранние времена, в частности, это было очень распространено. Но в существующей денежной экономике почти все сделки выражаются в денежных ценах. Как цены на все конкретные объекты международной торговли, так и общие уровни цен в любых двух торгующих странах оказываются довольно определенно взаимосвязанными. Изменения в одной стране сразу же приводят к корректировкам в другой. Чтобы понять в самых общих чертах, как это происходит, требуется знание по крайней мере элементарных принципов обмена иностранной валюты, и к этому мы можем теперь обратиться.

Давайте начнем с утверждения, известного как уравнение международного обмена, которое иногда формулируется следующим образом: стоимость импорта страны должна в долгосрочной перспективе равняться стоимости экспорта. Но это предложение (особенно слова "импорт" и

"экспорт") следует понимать в гораздо более широком смысле, чем просто движение товаров. Предложение могло бы быть выражено лучше: общая сумма кредитов страны (включая деньги, фактически отправленные за границу) должна быть просто равна ее общей сумме дебетов (включая импортированные деньги). В баланс счетов между любыми двумя странами включается множество статей: денежная стоимость импорта и экспорта товаров; грузы, страховые взносы и комиссионные; расходы граждан во время поездок за границу; деньги, ввезенные или вывезенные иммигрантами; стоимость государственных иностранных услуг (таких как заработная плата консулов и дипломатических представителей); субсидии и военные контрибуции, полученные от иностранных государств или выплаченные им; инвестиции иностранного капитала; и кредитные статьи многих видов по обе стороны счета.

Влияние займов на уравнение различается в разные периоды в зависимости от того, были ли они только что предоставлены, продолжаются или подлежат погашению. Когда иностранный капитал впервые инвестируется в страну, независимо от того, предоставляется ли он займы правительству, частным лицам или корпорациям, либо золото должно быть переведено в страну-заемщика, либо товары должны быть отправлены. Но позже выплаты процентов и, в конечном итоге, погашение основной суммы кредита происходят в противоположном направлении. Начисляющиеся проценты должны ежегодно компенсироваться экспортом из страны-должника, а погашение основной суммы требует, чтобы либо деньги, либо товары были экспортированы в объеме, равном первоначальным обязательствам. По распространенному мнению, избыточный экспорт товаров является показателем, если не реальной причиной, национального процветания; но очевидно, что в данном случае это вообще не настоящий показатель. Избыток экспорта может в любой момент указывать на то, что страна богата и предоставляет кредиты за границей, или на то, что она в долгу и выплачивает проценты, или на то, что она выплачивает основную сумму долга. С другой стороны, избыток импорта может указывать либо на то, что страна бедна и занимает средства из-за рубежа, либо на то, что она богата, имеет много иностранных инвестиций и получает от них доход в виде регулярных поставок товаров от должников.

Следующая статистика внешней торговли (импорта и экспорта товаров) основных стран мира представлена значительными группами, которые требуют различных объяснений.

Цифры приведены в миллионах долларов (1 000 000 долларов) и в основном относятся к 1908 году (Статистика. Abst. 1908, стр. 769). На момент написания настоящей статьи война изменила все направления торговли.

СТРАНЫ, ИМЕЮЩИЕ ИЗБЫТОК ИМПОРТА ТОВАРОВ

|Избыточный %|импорта.|Экспорт.|

Великобритания..| 57 | 2886 | 1835 |

Германия| 20 | 1824 | 1523 |

Нидерланды| 30 | 1130 | 873 |

Франция | 12 | 1089 | 975 |

Бельгия| 33 | 642 | 484 |

Италия| 68 | 562 | 334 |

Август.-Повешен| 7 | 487 | 457 |

Швейцария	44	287	200
Испания	10	168	153
Швеция	26	163	129
Дания	16	191	165
Норвегия	58	101	64

Канада	34	298	222
Китай	43	254	178
Турция	59	135	85

СТРАНЫ, ИМЕЮЩИЕ ИЗБЫТОЧНЫЙ ЭКСПОРТ ТОВАРОВ

Импорт. Экспорт. Превышение, %			
Соединенные Штаты	1312	1638	25
Россия	436	542	24

Британские колонии .	558	615	5
Британская Индия	418	486	16
Австралазия	242	302	25
Япония	196	206	5
Куба	84	116	40
Мексика	78	115	42
Сан-Доминго	5	10	100

Аргентина	263	353	34
Бразилия	172	214	24
Чили	98	116	18
Уругвай	35	37	6
Боливия	21	24	14
Venezuela	10	15	50

#§ 7. Баланс движения товаров.# Первая группа, очевидно, состоит из старых стран-кредиторов, которые ежегодно получают часть доходов от своих инвестиций из-за рубежа в виде продовольствия и различного сырья. Вторая группа включает страны с очень разнообразными условиями, возможно, все из которых имеют те или иные инвестиции за рубежом; Италия получает крупный импорт в обмен на услуги многих итальянцев, работающих за рубежом, а три скандинавские страны (особенно Норвегия) ведут крупную торговлю с другими странами, которая оплачивается этими способами. Избыток импорта в третьей группе, вероятно, является результатом новых инвестиций, которые были сделаны в Канаде английскими и американскими капиталистами, в Турции особенно немцами, а в Китае американцами и европейцами.

Страны, указанные во второй колонке, несомненно, в целом являются должниками, но в разной степени. Избыточного экспорта некоторых из них недостаточно даже для выплаты всех текущих процентов, и они занимают еще больше (возможно, британские колонии, Япония и несколько

стран Южной Америки); другие перестали занимать и просто выплачивают проценты; тогда как Соединенные Штаты, по крайней мере, с их избыточным экспортом, в это время выплачивали проценты и выбирались из долгов. С началом войны в 1914 году Соединенные Штаты начали быстро скупать свои ценные бумаги, находящиеся за границей, и события быстро превращают их в страну-кредитора. Следовательно, в будущем ее импорт должен быть почти равен, если не превышать, ее экспорту, причем фактический результат будет зависеть также от различных других статей баланса, как и от рассмотренных здесь.

§ 8. #Списание внешней задолженности.# В современном международном бизнесе любых двух важных стран, таких как Англия и Америка, количество кредитных и дебетовых операций огромно. Если бы каждый торговец должен был заботиться о пересылке средств платежа за свои покупки, он, конечно, вычел бы из суммы своей задолженности сумму, причитающуюся ему от своего иностранного корреспондента, и мог бы время от времени "переводить" остаток в виде партии золота. Это простое взаимозачет и отмена дебетов и кредитов значительно ограничили бы количество золота, которое пришлось бы отгружать. Но, тем не менее, при таких условиях должно быть очень большое количество поставок золота разными частными лицами, и большая часть этих поставок направлялась бы в противоположных направлениях в одно и то же время. Теперь у торговца в Нью-Йорке по имени М может быть остаток для оплаты в Лондоне Х, и в то же время у торговца в Лондоне по имени Y есть остаток для оплаты в Нью-Йорке человеку по имени N. Если М может выкупить у N свое требование в форме распоряжения, чека или переводного векселя и отправить его Х, последний может через свой банк взыскать сумму с Y. Таким образом, произошло бы дальнейшее списание задолженности.

Когда все лица, имеющие либо дебетовые, либо кредитные счета, подлежащие оплате в Нью-Йорке и Лондоне, соответственно, имеют дело с банками в этих городах, а банки и специальные биржевые брокеры постоянно покупают и продают эти векселя, создается рынок для лондонской биржи в Нью-Йорке (и, наоборот, в Лондоне), что приводит к гораздо более легкому и почти полному погашению задолженности. Фактически, все дебиты и кредиты между двумя странами объединяются в один большой бухгалтерский баланс, и наконец произведенная международная отгрузка золотых слитков - это как раз та сумма, которая необходима для погашения кредиторской задолженности на данный момент. Промышленная задолженность представлена в различных формах: коносаменты на отгруженные товары, векселя, выписанные кредитором на своего должника за отгруженные товары или проданное имущество, чеки или аккредитивы для путешественников, облигации и векселя государственного и частного характера. Это объекты, с которыми имеют дело банкиры, которые являются агентами по осуществлению работы обмена.

Валютный баланс по существу имеет ту же природу, что и погашение внутренней задолженности. Это постоянно происходит между двумя торговцами в одном и том же городе, между двумя банками в одном и том же городе, которые представляют группы торговцев, между мужчинами в соседних городах и между отдаленными штатами, такими как Нью-Йорк и Калифорния.[8] Цена обмена для частного лица снижается за счет специализации бизнеса в руках нескольких дилеров, что позволяет аннулировать задолженность или произвести взаимозачет обмена и значительно сокращает количество слитков, которые необходимо транспортировать при осуществлении платежей. Стоимость для банка предоставления такого обмена для своих клиентов варьируется по мере изменения условий, но в любом случае

невелика, так что в отечественном бизнесе, когда какая-либо плата взимается, она обычно осуществляется по фиксированной ставке и в основном за обслуживание.

§ 9. #Номинал обмена.# Иностранная валюта из Америки в Европу, однако, отличается от внутреннего обмена двумя особенностями: (а) стоимость пересылки золота выше; (б) денежные единицы двух стран обычно различаются по названию, весу и пробы, а иногда и по материалам. Мы можем определить иностранную валюту как покупку и продажу права на получение металла определенного вида и веса или его денежного эквивалента в текущих средствах в определенное время и в определенном месте. *Обменный курс* между двумя странами, использующими один и тот же металл в качестве стандарта, - это количество единиц стандартной монеты одной страны, которая содержит такое же количество чистого металла, что и стандартная монета другой страны. Фиксированного обменного курса между странами, использующими золото, и странами, использующими серебро, не существует: обменный курс между ними колеблется в зависимости от изменений сравнительной стоимости двух металлов. *Пункты доставки золота* для импорта или экспорта золота соответствуют обменному курсу плюс или минус стоимость фактического перемещения металла. Эти точки различаются в зависимости от вида транспорта и связи. Обменный курс между Нью-Йорком и Лондоном составляет почти 4,866 доллара, а стоимость выражения и страхования золотого фунта между Нью-Йорком и Лондоном составляет примерно 0,02 доллара[9] пункт отправки для экспорта золота из Нью-Йорка составляет 4,886 доллара, а для импорта золота в Нью-Йорк - 4,846 доллара. При этих верхних и нижних пределах существует мотив для отгрузки золота как товара.

Когда осуществляются крупные продажи в Европу, в Нью-Йорке накапливаются кредиты, а импорт золота неизбежен или уже начался, банкиры в Нью-Йорке покупают права требования по цене ниже номинальной. В такое время тот, кому необходимо перевести определенную сумму в Лондон, может купить валюту дешевле номинала, поскольку каждый переводимый такой чек уменьшает задолженность Лондона и, во столько же раз, потребность в доставке золота в эту страну. Таким образом, как правило, накопление кредитов здесь означает низкий обменный курс, а накопление дебетов - высокий обменный курс из этой страны в другую.

Это лишь зачатки предмета. Возникающие многочисленные проблемы, такие как приспособление иностранных кредитов к меняющимся потребностям и арбитраж (корректировка обменных курсов, преобладающих между различными финансовыми центрами), делают обмен иностранной валюты одновременно сложной наукой и сложным искусством.

§ 10. #Международный валютный баланс и уровни цен.# Таким образом, баланс всех счетов в стране или против нее (включая новые займы, текущие проценты и выплаты) в конечном итоге должен быть погашен деньгами. Это не может не сказаться на общем уровне цен в обеих странах, хотя зачастую это достигается лишь косвенным и постепенным образом. Отток денег из страны приводит к ужесточению кредитного рынка страны (повышению процентных и учетных ставок) пропорционально сокращению резервов банков. Затем "общие цены" начинают падать.[10] Когда цены падают, сокращается импорт, поскольку страна не является подходящим местом для продажи: когда цены растут, увеличивается импорт, поскольку это лучшее место для продажи. Противоположный эффект оказывается на экспорт, и, таким образом, за короткое время национальные кредиты и дебиты снова приводятся в равновесие. Незначительного движения денег в любом направлении достаточно, чтобы повлиять на цены и

привести в движение силы, противодействующие дальнейшему притоку денег. Десятилетие за десятилетием объем средств обращения ведущих стран меняется очень незначительно, и колебания их объема в периоды так называемого "благоприятного торгового баланса" и "неблагоприятного торгового баланса" составляют лишь наименьшую долю стоимости товаров, проходящих через порты страны.

Поэтому абсурдно воображать, как это иногда делается, что страна могла бы, постоянно импортируя товары, лишиться всех своих денег или что с помощью любого возможного набора устройств она могла бы вечно иметь избыток экспорта, который оплачивался бы постоянным притоком золота. Задолго до того, как любое из таких движений могло зайти далеко, автоматическая корректировка цен неизбежно остановила бы его и обеспечила бы каждой стране причитающуюся ей часть денег.

[Сноска 1: см. Том I, гл. 17, с. 10.]

[Сноска 2: См. Том I, глава 5, разделы 1 и 7.]

[Сноска 3: См. Том I, глава 6, раздел 11, о происхождении рынков.]

[Сноска 4: См. Том I, главы 36 и 37.]

[Сноска 5: Вспомним в целом главу 4 о природе денежного спроса.]

[Сноска 6: См. Том 1 для получения многочисленных заявлений о влиянии различных количеств агентов на экономию использования; например, стр. 138, 163, 164, 213, 228, и главы 34 и 35 целиком.]

[Сноска 7: Эта теория обычно представлялась под названием "доктрина сравнительных издержек". Слово "затраты" в этой связи вводит в заблуждение, поскольку теперь оно всегда применяется к затратам предприятия. Поэтому, по-видимому, лучше всего заменить его в этой фразе словом "преимущества". Конечно, *никогда* не может быть правдой, что товар может быть "выгодно" импортирован, если его денежные затраты (учитывая все обстоятельства) выше в стране-экспортере, чем в стране-импортере. Действительно, импорт любого изделия является убедительным доказательством того, что импортер считает, что денежные затраты на изделие будут выше в стране-импортере, чем в стране-экспортере. См. Далее, гл. 15, разд. 11 и 13 (примечание).]

[Сноска 8: см. главу 7, раздел 7.]

[Примечание 9: Эта сумма также зависит от условий; после начала войны в 1914 году она какое-то время достигала 0,05 доллара из-за высоких ставок страхования во время войны.]

[Примечание 10: Связь между высокой процентной ставкой и падением цены представляет собой динамическое явление весьма временного характера. В длительных статических условиях общий уровень цен и преобладающая норма процента зависят от совершенно разных наборов сил. См. "О теории процента", Т. I, стр. 308. При длительных изменениях цен, в отличие от кратковременных изменений, вызванных внешней торговлей, о которых говорилось выше, высокие процентные ставки связаны с ростом цен, *и наоборот*. Смотрите выше, гл. 6, раздел 8, о колебаниях уровней цен и процентной ставки.]

ГЛАВА 14

ПОЛИТИКА ЗАЩИТНОГО ТАРИФА

§ 1. Военные и политические мотивы вмешательства в торговлю. § 2. Доходы и защитные тарифы. § 3. Рост защитной системы. § 4. Аргумент о зарождающейся индустрии. § 5. Аргумент о внутреннем рынке. § 6. Аргумент "двухприбыли". § 7. Аргумент о торговом балансе. § 8. Утверждение о том, что защита повышает заработную плату. § 9. Тарифы и безработица. § 10. Экспорт и истощение почвы. § 11. Защита как монопольная мера. § 12. Вред от внезапного снижения тарифов.

§ 1. #Военные и политические мотивы вмешательства в торговлю. # Соображения, изложенные в последней главе, выдвигают убедительную презумпцию в пользу суверенного государства, разрешающего своим гражданам свободно торговать за пределами своих границ, как наилучшего способа способствовать их собственному процветанию и, в целом и в долгосрочной перспективе, процветанию нации. Действительно, этого предположения и веры придерживались почти все серьезные исследователи вопроса, с более или менее изменениями и оговорками, с тех пор, как Адам Смит опубликовал свой труд "Богатство народов" в 1776 году.[1] Но в противоречии с этим убеждением находилась практически единодушная политика наций с древнейших времен, на протяжении всего средневековья и вплоть до наших дней, направленная на создание некоторых особых препятствий (различной степени и видов) для этого вида торговли. Иногда это делалось с помощью запретов, но чаще всего с помощью налогов, взимаемых либо с импорта, либо с экспорта. Иногда предпринимаются попытки оправдать политику государственного вмешательства во внешнюю торговлю аргументами, которые рушатся при малейшем рассмотрении, и снова признается, что свободная торговля верна в теории, но объявляется ложной на практике. Последнее мнение не стоит рассматривать ни на минуту. Если свободная торговля в теории (как объяснение) является полной и верной, то на практике (как план действий) она будет обоснованной и работоспособной. Однако на самом деле практическая политика государственного вмешательства во внешнюю торговлю всегда частично основывалась не только на простых экономических соображениях.

Вмешательство в свободную торговлю с иностранцами всегда было в значительной степени обусловлено политическими мотивами. В каждом мелком средневековом государстве или самоуправляющемся городе целью было сделать так, чтобы экономические границы как можно ближе совпадали с политическими. За исключением торговли несколькими предметами сравнительной роскоши, эта цель в то время была почти достижима. Крестьяне, окружавшие укрепленный город и пользовавшиеся его защитой, были вынуждены торговать там. Вплоть до нашего времени государственным деятелям казалось целесообразным запрещать или препятствовать торговле, которая могла бы подпитывать экономическую мощь будущих врагов. Иногда правительства использовали эмбарго, щедрые выплаты или тарифы в качестве оружия, чтобы нанести ущерб торговле других стран и добиться дипломатических или коммерческих уступок. Часто они стремились с помощью тарифов стимулировать строительство кораблей и производство вооружений и всех видов боеприпасов частными предприятиями в пределах их собственных границ, даже когда непосредственная стоимость этих товаров была выше, чем если бы они были приобретены за границей. В таких случаях всегда возникает вопрос, не было бы лучше прямых расходов, не могло ли бы правительство строить свои собственные арсеналы и верфи более экономично, чем оно может стимулировать частное предпринимательство

посредством защитного тарифа. Однако политический (или военный) аргумент в пользу защиты признает, что это сама по себе дорогостоящая (а не прибыльная) политика и что затраты оправданы только на том основании, что военная необходимость оправдывает расходы.

Военный аргумент, применяемый к подготовке кораблей и боеприпасов, не применим к тарифам на те товары, которые не имеют отношения к военной мощи. Но самое недавнее применение науки и техники в военных целях придало новое значение более широкой политике промышленной готовности к военным целям. 1914 год, несомненно, ознаменовал для мира новую эпоху защитного и дискриминационного тарифного законодательства, определяемого скорее политическими, чем прямыми экономическими соображениями.

§ 2. #Налоговые и защитные тарифы.# Следует проводить важное принципиальное различие между налоговым тарифом и защитным тарифом. *Налоговый тариф* - это график пошлин на товары, ввозимые в страну или вывозимые из нее, составленный таким образом, чтобы сбор налогов причинял как можно меньше неудобств отечественной промышленности. Говоря в целом, пошлины могут касаться как импорта, так и экспорта; но, поскольку экспортные пошлины в Соединенных Штатах противоречат конституции, наши обсуждения тарифов касаются только импортных пошлин. Наиболее полно приносящий доход тариф касается только товаров, которые даже по более высоким ценам ни в малейшей степени не могут быть рентабельно произведены в стране происхождения. *Защитный тариф* - это график импортных пошлин, составленный таким образом, чтобы дать некоторым отечественным предприятиям значительно более высокие цены, чем они могли бы получить при свободной торговле. Это закрывает доступ некоторым иностранным товарам, которые в противном случае поступили бы на рынок, и пока это "защищает" отечественного производителя от иностранных конкурентов, которые продавали бы по более низким ценам, чем те, по которым он может или будет продавать. Другими словами, "защита" означает вмешательство правительства в свободу торговли.

Различие между налоговыми и защитными тарифами, столь четкое в принципе, не всегда легко провести на практике. Оно заключается не в намерениях налоговой власти, а в фактически произведенных последствиях. Большинство тарифов сочетают в себе характеристики как доходов, так и защитных мер. Тариф, который сокращает импорт, но не прекращает его полностью, можно назвать либо доходным тарифом с дополнительной защитой, либо защитным тарифом с дополнительной прибылью. Разница заключается в степени. Но обратите особое внимание на то, что две характеристики защиты и дохода являются взаимоисключающими. В той мере, в какой присутствует одна, другая невозможна. Тарифная ставка, которая полностью или частично исключает иностранный товар в такой степени, обеспечивает "защиту", но не приносит дохода. Всякий раз, когда правительство взимает хотя бы цент тарифных сборов, отечественный производитель в той мере, в какой он уважает эту единицу товара, оказывается незащищенным. Аналогичным образом, всякий раз, когда какой-либо отечественный производитель пользуется "защитой" в отношении какой-либо единицы товара, импорт пока что запрещен, и правительство лишается каких бы то ни было доходов, полученных от производства и продажи этой единицы товара.

§ 3. #Развитие системы защиты.# Политика защиты возникла сначала как бы случайно, из практики взимания налогов только с доходов. Сборы (или пошлины), таможня (то есть в прежние времена обычные сборы, уплачиваемые купцами, теперь сборы, установленные

законом), тарифы (то есть графики или перечни ставок пошлин) изначально предназначались для увеличения доходов государя, города или государства. Непреднамеренным и в некоторой степени неизбежным результатом налогообложения товаров в торговле, будь то импорт или вывоз, является предотвращение торговли и повышение цен на импортируемые товары. Таким образом, любое изменение тарифных пошлин немедленно изменяет ранее существовавшую корректировку прибыли и отраслей промышленности в стране.

Первый эффект от тарифа такой же, как и от любого нового фактора в издержках предприятия; такой же, например, как от нового внутреннего налога на товар или как от повышения ставок фрахта — внутренняя цена облагаемого налогом товара имеет тенденцию к росту. Затем следуют другие результаты. Если продукт не может быть произведен внутри страны, даже по более высокой цене (как в случае с апельсинами, специями и кофе в Англии, Норвегии и Швеции), его потребление сокращается. Однако снижение спроса может несколько снизить цены в стране-производителе. Но поскольку такой тариф не увеличивает внутреннее производство облагаемого налогом товара, следовательно, он предназначен для получения дохода, а не для защиты.

Но если изделие может быть прибыльно произведено в стране-импортере по новой цене, возникнет "отечественная промышленность". Там, где транспортные расходы низкие, например, на побережье и основных железнодорожных линиях, некоторые импортные товары можно купить, в то время как дальше вглубь страны, где транспортные расходы выше, может осуществляться внутреннее производство некоторых или всех сортов таких товаров. Если весь внутренний спрос удовлетворен и весь импорт прекращен, то вместе с этим прекращаются все поступления в бюджет из этого источника. Полностью защитный тариф является полностью запретительным.

Опыт убедительно показывает, что, за некоторыми исключениями, из-за климата и природных ресурсов невозможно ввести в действие самый умеренный график повинностей без того, чтобы немедленное повышение цен не заставило некоторых людей сменить свои занятия и начать производить товары того типа, которые подорожали. Сразу же появляется группа "защищенных отраслей промышленности", владельцы которых зависят от сохранности и прибыли своих инвестиций, а рабочие в которых зависят в плане сохранности своих нынешних рабочих мест (возможно, в плане возможности продолжать заниматься высококвалифицированными профессиями) от сохранения, если не повышения, существующих тарифных ставок. Тариф может быть принят в основном из-за финансовых потребностей (как в нашей собственной истории в 1789 или в 1861 году), но его изменение или отмена не могут быть решены с учетом финансовых соображений. Предоставляемая им "случайная защита" создала богатую и влиятельную группу работодателей и большое количество служащих, которые испытывают непреодолимое искушение использовать свое влияние в политике почти исключительно в пользу продолжения и увеличения ставок, принося в жертву более высокую гражданскую жизнь в своих сообществах. Конечно, бенефициары тарифа обычно искренне верят, что он необходим для процветания страны в целом, и они могут многое сделать, чтобы склонить других к тому же мнению. Этот коммерческий мотив сохранения существующих защитных тарифов во многом объясняет их широкое распространение, какие бы другие причины ни приводились в их обоснование.

§ 4. # Аргумент о зарождающейся индустрии.# Большинство авторов, пишущих о свободной торговле, признают ограниченную обоснованность утверждения о том, что защита может использоваться для поощрения зарождающихся отраслей и, таким образом, диверсификации отраслей страны. Если природные ресурсы земли приспособлены для развития отрасли, это может быть вызвано к жизни раньше путем введения стимулирующего протекционистского тарифа. Это просто предвосхищает и ускоряет естественный ход прогресса. В американских колониях возникло производство таких товаров, как железо, ткани, шляпы, корабли и мебель, которое продолжалось не только без "защиты", но и вопреки многочисленным изматывающим торговым ограничениям, введенным в интересах английских купцов. Можно ли сомневаться в том, что многие из этих отраслей промышленности развивались бы и процветали после принятия Конституции без какого-либо другого благоприятного влияния, кроме богатых ресурсов и экономии на перевозках? В долине Миссисипи с 1880 года природный газ, обилие угля, руды и древесины сделали возможным значительный рост промышленности без защиты от восточных штатов. Отрасли, способные в конечном итоге к самообеспечению, в большинстве случаев должны естественным образом появиться в свое время. Экономические силы приведут их к появлению. Защитную систему часто сравнивают с теплицей, которая опережает сезон на несколько недель и требует больших затрат. Вопрос в том, является ли само по себе владение теплицей роскошью, стоящей такой цены, если в то же время продукты можно приобрести дешевле в торговле. Английские мануфактуры процветали в девятнадцатом веке, потому что они были хорошо налажены, имели отличные запасы угля, большие запасы железной руды и низкооплачиваемую рабочую силу, у которой не было возможности найти лучшую альтернативу, как у американского рабочего. Если бы Америка импортировала больше (это был бы не весь объем) своего железа и угля, английские шахты начали бы проявлять признаки истощения раньше, и преимущество Америки, несомненно, проявилось бы со временем. Ее металлургические производства, несомненно, были ускорены — нельзя сказать, что они действительно были созданы, — введением протекционистского тарифа.

Особые преимущества новой страны привлекают рабочую силу и предприимчивость по нескольким направлениям. Отрасли промышленности вынуждены прибегать к более ранней диверсификации из-за тарифов. В какой экономической ситуации ситуация лучше? Сравните Айову, Дакоту и Миннесоту или, если угодно, Канзас с Нью-Йорком и Пенсильванией. Так ли уж очевидно, что густонаселенное население, скопившееся в городах и на фабриках и шахтах, является более идеальным социальным объединением, чем сообщество преуспевающих фермеров? Угасающий индустриализм, поощряемый протекционизмом, часто делает ставку на низкопробных иммигрантов, которые затем толпятся в городских трущобах и заброшенных промышленных городках и делают их чуждыми американскому духу. Было бы удивительно, если бы американизм на западных равнинах не был таким здоровым, как в перенаселенных городах. Но аргумент о зарождающейся промышленности убедительно свидетельствует о предприимчивости и спекулятивном духе американцев, которым нравится все делать быстро и в больших масштабах. Каждая деревня стремится стать крупным промышленным центром. Американцы нетерпеливо относятся к предположению, что все "придет со временем"; они любят, чтобы все приходило сразу.

Следует, однако, признать, что в новой стране часто наблюдается определенное однообразие и бедность жизни из-за отсутствия диверсифицированных отраслей промышленности. В стране нет достаточно разнообразных возможностей для выражения и использования разнообразных талантов нации. Существуют неиспользованные материалы и возможности, но первоначальные

затраты на эксперименты, первоначальные трудности с подбором и обучением рабочей силы обескураживают отдельные предприятия при нынешних ценах. Защитный тариф не обязательно и не всегда является лучшим способом, но это один из способов помочь частным предприятиям создать и вести такие отрасли в течение их начального периода. Но, как указывалось многими авторами, аргумент о зарождающейся индустрии самоограничивает себя и всегда предполагает предположение, что отрасли, выбранные в качестве пригодных для защиты, таковы, что в конечном итоге и в течение умеренно короткого периода могут перейти к самостоятельности. Младенец должен когда-нибудь вырасти мужчиной и встать на собственные ножки, иначе он станет либо хроническим инвалидом, либо дегенератом.

#§ 5. Аргумент внутреннего рынка.# Аргумент внутреннего рынка направлен на то, чтобы показать более постоянную потребность в тарифе. В то же время это привлекает фермеров, которых было трудно примирить с политикой, которая в Америке [2] была особенно благоприятной для производителей. Аргумент о внутреннем рынке превозносит преимущества наличия поблизости от ферм покупателей сельскохозяйственной продукции и акцентирует внимание на большей стабильности внутренней торговли. Говорят, что война или политические перемены могут изменить спрос на продукцию. Это верно, но никакие другие изменения не повлияли на американское сельское хозяйство столь радикально, как мирное развитие внутреннего транспорта и открытие Запада.

Основное экономическое утверждение, выдвигаемое в аргументе о внутреннем рынке, заключается в том, что доставка продуктов питания в Европу и импорт промышленных товаров сопряжены с большими затратами на двойные перевозки, которые можно было бы сэкономить, производя их дома. Предполагается, что фермер должен оплатить эти расходы. Очевидными недостатками этой точки зрения являются: во-первых, ничто не указывает на то, что фрахт частично или полностью не оплачивается европейцем, будь то производитель или потребитель продуктов питания; во-вторых, внутренняя торговля "экономит грузы" для фермера только в том случае, если он может покупать товары по тарифу с меньшими затратами собственного труда и продуктов, чем при свободной торговле. Оплата транспортных расходов - это настоящая экономия, когда товар можно купить на расстоянии на более выгодных условиях, чем рядом с домом. Аргумент о фрахте пытается доказать слишком многое, поскольку он осуждает любую торговлю внутри страны товарами, произведенными в двух шагах от потребителя.

Привлекательность внутреннего рынка особенно велика, когда она адресована не всем фермерам, а одному классу фермеров, тем, чьи земли расположены ближе к городам-производителям. По мере роста городского населения часть земель переходит от экстенсивного выращивания кукурузы и пшеницы к молочному производству, выращиванию фруктов и огородничеству в окрестностях городов и, возможно, со временем используется под заводские площадки или как городские участки. Таким образом, аргумент частично справедлив применительно к сравнительно небольшому числу фермеров, которые выигрывают как землевладельцы, а не как землепашцы. Еще большую выгоду иногда получали владельцы лесных угодий, рудников, угольных угодий и других природных ресурсов, стоимость которых была повышена тарифным законодательством. Но если эти выгоды не будут получены за счет действительно продуктивных дополнений, связанных с тарифом, никакой пользы для общества в целом не будет.

#§ 6. Аргумент "двухприбыли".# С этой идеей экономии двух грузов в некоторой степени связан аргумент "двухприбыли". Говорят, что тариф сохраняет "две прибыли" внутри страны, внешняя торговля дает только одну. Слово "прибыль" здесь используется в популярном смысле прибыли от одной транзакции. Говорят, что обе стороны получают прибыль, и считается, что обе прибыли обеспечиваются дома, когда два гражданина вынуждены торговать друг с другом. Мнение о том, что в сделке есть "две прибыли", является шагом вперед по сравнению с представлением о том, что "выгода одного человека - это потеря другого"[3], но здесь есть ошибка в элементарной арифметике, как в отношении числа, так и в отношении совокупной суммы прибыли. Цель защитного тарифа состоит в том, чтобы заставить двух граждан страны торговать друг с другом вместо торговли с двумя гражданами иностранного государства; таким образом, количество прибылей, получаемых каждой страной, не увеличивается за счет замены внутренней торговли внешней.

Как же тогда быть с индивидуальным размером и совокупной суммой прибыли? Выгода неодинакова во всех сделках; сделка совершается, если есть выгода для каждой стороны, независимо от того, насколько она мала; но щедрая "прибыль" от одной сделки, где условия двух сторон сильно различаются, может быть больше, чем общая сумма мелких выгод от дюжины сделок между двумя трейдерами с равными возможностями. Действительно, чем больше разница в условиях и возможностях двух групп трейдеров, тем больше сумма прибыли, которую они могут получить за счет того, что члены каждой группы торгуют с членами другой, а не за счет того, что члены каждой группы торгуют только между собой. Можно ли с уверенностью предположить, что любая сделка с иностранцем менее выгодна, чем сделка с соотечественником? Алмаз режет алмаз, но два янки, предоставленные сами себе, безусловно, не должны проигрывать в сделках со вселенной. Если бы они могли с большей выгодой обмениваться друг с другом, они, вероятно, обнаружили бы это так же быстро, как заинтересованные промышленники и политические ораторы, которые могут так красноречиво доказать, что они знают дело другого человека лучше, чем он знает его сам. Принуждение к внутренней торговле, заставляющее наших граждан торговать друг с другом, хотя того оба или нет, может быть выгодно одному гражданину, но вряд ли это пойдет на пользу обоим гражданам.

§ 7. #Аргумент о торговом балансе.# В основе почти любой веры в преимущества защитного тарифа лежит понятие "благоприятного торгового баланса". Идеал наиболее ярых сторонников протекционистской политики состоит в том, чтобы товары постоянно утекали из страны и ничего не ввозилось внутрь — во всяком случае, ничего такого, что при любых значительных усилиях (какими бы они ни были) могло быть произведено дома. Это называется поддержанием "благоприятного торгового баланса". Иногда акцент делается больше на преимуществах избыточного экспорта товаров, иногда больше на важности необходимости "хранить деньги дома". Простая ошибка в этих мнениях ясно видна при объяснении иностранных обменов и принципов, регулирующих международный денежный поток.[4]

Интересным комментарием к рассматриваемому нами мнению является уже отмеченный факт [5], что избыток экспорта является обычной ситуацией в бедных странах-должниках, которым необходимо постоянно выплачивать проценты; в то время как, напротив, в богатых странах-кредиторах наблюдается избыток товарного импорта.

Аргумент о "благоприятном торговом балансе" с акцентом на деньги, а не на товары, заключается в том, что защитный тариф удерживает деньги внутри страны, которые, если

торговля будет свободной, будут отправлены за границу для покупки иностранных товаров, что приведет к обнищанию страны. Эта доктрина, представленная в семнадцатом и восемнадцатом веках в Европе, была известна как *меркантилизм*. Это оказало огромное влияние на торговую политику всех великих европейских наций. Поверхностный взгляд на торговые отношения старой богатой страны с новой провинцией, кажется, подтверждает такое мнение. Более богатая страна, предоставляющая ссудный капитал (направляемый стране-должнику в виде товаров), в то же время располагает большей денежной массой. Протекционисты рассматривают нехватку денег и бедность новой страны как следствие импорта товаров. Едва ли нужно здесь повторять, что общей причиной импорта во вновь заселенные районы и их скудных запасов денег является сравнительная бедность поселенцев и первопроходцев.[6] Часто они оплачивают импорт с помощью займов, и в любом случае их денежные запасы не уменьшаются ни в результате их внешней торговли, ни в результате их внутренней торговли со старыми и более богатыми частями той же страны. Европа и Соединенные Штаты в своей торговле с Китаем и Южной Америкой обычно получают взамен не золото, а товары различного рода. Верно, что в торговле Англии и Нью-Йорка с крупными золотодобывающими районами, такими как Калифорния, Южная Африка и Аляска, золото получают в обмен на товары, поскольку большая часть золота в золотодобывающих районах является просто товаром, и его экспорт не отнимает у них причитающуюся им долю денег. Было время, когда штаты Канзас, Небраска, Айова и их соседи были полны негодования по отношению к ростовщикам восточных штатов. Существовало широко распространенное мнение, что трудные времена наступили из-за нехватки валюты.[7]

Попытка действий приняла форму движений за доллар и свободное серебро, которые потерпели поражение от оппозиции Востока, но не может быть никаких сомнений в том, что, если бы Федеральная конституция не запрещала это, недовольные штаты установили бы защитный тариф, "чтобы хранить свои деньги дома". Немногие сторонники защитных тарифов готовы признать, что денежная масса страны зависит от общего богатства страны и от методов ведения бизнеса, а не от защитного тарифа.

§ 8. #Утверждение о том, что защита повышает заработную плату.# Наиболее эффективным популярным требованием защиты является то, что оно повышает или сохраняет общую шкалу заработной платы в стране. Этот аргумент принимает две формы: во-первых, когда заработная плата в стране низкая, утверждается, что для ее повышения необходим тариф; и, во-вторых, когда заработная плата высока, утверждается, что только тариф может сохранить ее. В Германии опасаются более высокооплачиваемого и эффективного труда, чем в Англии. В Америке, где общая заработная плата во все времена была выше, чем в Англии, сначала утверждалось (во времена Генри Клея), что из-за более высоких издержек производства, из-за высокой заработной платы, тариф был необходим для запуска определенных отраслей промышленности; но после того, как тариф был давно установлен и старый аргумент был забыт (с 1865 года), настаивали на том, что тариф, являющийся причиной высокой заработной платы, должен быть сохранен для защиты от "нищенской" рабочей силы старых стран. Более высокая заработная плата в новых странах, где существует тариф, всегда считается плодом протекционистской политики. Истинной причиной высокой общей шкалы заработной платы в Америке является более высокая эффективность промышленности в существующих условиях.[8] Труд здесь окружен преимуществами в виде богатых природных ресурсов и механических приспособлений, которые никогда прежде не сочетались вместе. Из-за нехватки рабочих в конкретных защищенных отраслях заработная плата в них может быть временно выше, чем в

некоторых других отраслях; но такие рабочие составляют небольшую часть населения, и невозможно показать, что общая шкала заработной платы во всех профессиях повышается за счет тарифа, защищающего эту часть.

Конечно, нет никаких сомнений в том, что каждое изменение тарифов затрагивает определенные предприятия и классы работников. Предприятия, уже знакомые с бизнесом и занятые в нем, всегда могут надеяться извлечь выгоду из повышения цен сразу после повышения тарифных ставок на их конкретные продукты. Хотя защита не предоставляет им длительной монополии, они какое-то время пользуются преимуществом пребывания на местах и могут пожинать первые плоды благоприятных условий. Предприниматель обычно получает прибыль, когда цена на его продукт внезапно повышается. Обычно конкуренция медленно влияет на квалифицированных рабочих, когда происходит какое-либо значительное повышение цен в их специальных отраслях. Важный вопрос заключается в том, кто несет бремя повышения цен в результате введения тарифа? Это бремя очень скоро распределяется. Часть этого может на короткое время ложиться на плечи розничных торговцев, но в конечном счете почти все это приходится нести их покупателям, несчастным, менее привилегированным гражданам. Вес, приходящийся на каждую из них, обычно невелик, о чем часто не подозревают, и его всегда трудно измерить. Возросшая выгода сосредоточена в нескольких отраслях и достается сравнительно небольшому числу производителей. Вот рецепт богатства: попросите всех дать вам пенни; это так мало, что никто не пожалеет о нем, и это будет очень много значить для вас. Нечто подобное происходит во многих защищенных отраслях: каждый потребитель товара платит на несколько центов больше, небольшая группа наемных работников временно выигрывает, а несколько предприятий становятся богаче.

§ 9. #Тарифы и безработица#. Утверждение о том, что низкий тариф вреден для рабочих, с особым успехом выдвигается в любой период, когда безработица превышает обычный уровень. Бесполезно в ответ показывать, что снова и снова одинаково тяжелые периоды безработицы наступали, когда действовал высокий тариф, и что часто наиболее защищенные отрасли промышленности страдают больше всего. Напрасно предполагать, что колебания безработицы связаны скорее с ритмом промышленных циклов и паникой, чем с каким-либо конкретным уровнем тарифов, каким бы он ни был.[9] Факт, который на данный момент виден, заключается в том, что вот несколько человек на время остались без работы, а вот поступают некоторые иностранные товары. Конечно, чего не видно, так это того, что если мы прекратим импорт товаров, то тем самым в конечном итоге прекратим экспорт товаров равной ценности, которые сейчас отправляются в качестве оплаты, и это должно лишить работы столько людей, сколько мы помогли получить, повысив тариф. Но взгляд, которого легко придерживаться, - это короткий взгляд, и скрытые последствия кажутся массовому сознанию пустыми фантазиями.

§ 10. #Экспорт и истощение почвы#. Было остроумно доказано, что тариф может предотвратить быстрое истощение некоторых природных сельскохозяйственных ресурсов новой страны. Экспорт продовольствия лишает почву и саму страну плодородных качеств, которые никогда не будут возвращены. Ежегодные поставки продовольственных товаров на несколько сотен миллионов долларов представляли собой огромную утечку ресурсов с территории Соединенных Штатов, но сейчас это в значительной степени прекратилось. Однако предположение, что использование продуктов питания в этой стране сохраняет плодородие наших собственных полей, в основном ошибочно. Плодородный материал, содержащийся в продуктах питания для потребления человеком, доставляемых в город, расположенный в пяти

милях от поля, теряется почти так же полностью, как если бы он был отправлен в Европу. Инженерному мастерству до сих пор удавалось экономно возвращать на поля, с которых поступает, едва ли меньше плодородного органического вещества, чем то, что попадает в канализацию, сбрасывается в реки и океаны и сваливается в кучи на границах наших собственных городов. Конечно, искусственные удобрения используются все чаще, но их получают другими способами. С другой стороны, возросшее использование железа, угля и древесины в результате поощрения производителей весьма эффективно ускорило истощение природных ресурсов страны.

§ 11. #Защита как монополия мера#. Справедливо было замечено, что новая страна обладает ограниченной потенциальной монополией на определенные виды продукции и что тариф может сделать ее эффективной. Быстрое открытие Америки с ее богатыми природными ресурсами принесло огромную пользу среднему потребителю в Западной Европе, хотя и нанесло ущерб особому классу землевладельцев.[10] Получат ли граждане старой или новой страны большую выгоду от торговли, зависит от взаимного спроса на два класса товаров, как было показано при обсуждении уравнивания международного спроса. Широкий перевес может достаться одной стороне, а узкий - гражданину страны с более благоприятным положением.

Выражаясь конкретно: Америка, обладающая огромными природными ресурсами для сельского хозяйства, могла бы продолжать обменивать продовольствие на промышленные товары, даже если бы Англия получала большую часть выгод от этой торговли. Американский тариф на промышленные товары из Англии при таких условиях сдержал бы спрос на английские продукты и вынудил бы некоторых американцев оставить фермерство. Это сокращение предложения пшеницы или кукурузы в Америке и американского спроса на английские промышленные товары обуславливает новое соотношение объемов торговли (выраженное в ценах). Вполне возможно, что торговля меньшим количеством товаров с большей выгодой от каждой сделки дала бы большую общую выгоду благоприятствуемой нации. Таким образом, иностранцы, предположительно, могут быть вынуждены платить часть тарифных пошлин, чтобы пользоваться привилегированным рынком. Это всего лишь частный случай принципа монополии; правительство законодательно искусственно ограничивает предложение товаров, предлагаемых его гражданами.

Этот аргумент несколько неубедителен, но, вероятно, является самым обоснованным в теории защиты. Предполагаемые условия редко проявляются в заметной степени, но они могут существовать и, вероятно, существовали в Америке. Когда огромная система внутреннего транспорта была развита в Соединенных Штатах раньше, чем в других новых странах (скажем, с 1840 по 1894 год), эта страна имела такие особые преимущества в производстве продуктов питания, что их количество было чрезвычайно увеличено, а цены на сельскохозяйственную продукцию упали.[11] В такое время тариф, возможно, работал в направлении сдерживания падения и более раннего восстановления более благоприятного соотношения. Он добился этого, искусственно повысив цены на промышленные товары в этой стране и, таким образом, соблазнив мужчин из сельской местности в города. Но следует признать ограниченное применение этого принципа. Потенциальная конкуренция неразвитых стран со всех сторон, стремящихся развивать свои ресурсы и извлекающих выгоду из более высоких цен на продовольствие на мировом рынке, вызванных нашими тарифами, угрожает особым преимуществам привилегированной земли. Россия, Аргентина и Австралия быстро заняли место Америки в поставках продовольствия в Западную Европу, отчасти, без сомнения, потому, что мы отказались принимать европейские товары в торговле. Великая нация с ее

многообразными интересами не слишком приспособлена для того, чтобы практиковать изящное искусство монополии.

Период в Америке примерно с 1840 по 1890 год демонстрирует определенные абсурдные противоречия в экономической политике. Благодаря действиям правительства, национального, государственного и муниципального, были выделены огромные денежные средства и земли в помощь транспорту. Каналы, автомобильные и железные дороги были построены на новых сельскохозяйственных территориях гораздо быстрее, чем это было приемлемо для здоровья. Расточительная земельная политика делает ставку на расточительно быстрое расширение сельскохозяйственных угодий. Все это было сделано в пользу сельскохозяйственных штатов, но цены на сельскохозяйственную продукцию упали так сильно, что наши фермеры долгое время нигде не были процветающими, и многие из них, как на Востоке, так и на Западе, разорились. В то же время высокие пошлины почти на все, что фермеры должны были покупать, были политической добычей, полученной Восточными и Средними штатами. Это еще больше ухудшило положение фермеров и вынудило их или их сыновей работать в городской промышленности. Более медленное развитие произошло бы без растраты национальных ресурсов на столь противоречивую политику искусственного стимулирования.

§ 12. #Вред внезапного снижения тарифов.# Редко осознают, насколько велико тактическое преимущество, которым пользуются сторонники высоких тарифов в популярной политической дискуссии. Они так легко могут произвести впечатление на общественное мнение очевидными плодами своей собственной политики и непосредственными опасностями политики своих противников. Когда защитная ставка впервые применяется или повышается, это вызывает к жизни нечто видимое и осязаемое, что может быть измерено в показателях построенных заводов, занятых людей и произведенной продукции. Возросшая стоимость этих результатов распространяется среди многих потребителей и достигает их такими косвенными путями и такими небольшими приростами цены, что они совершенно не осознают, как это влияет на них.[12]

С другой стороны, снижение тарифа работает в направлении, обратном введению закона. Это может вызвать локальные кризисы и даже привести к общим кризисам. Выгоды от снижения цен размыты и теряются из виду; непосредственный ущерб сконцентрирован и поразительно очевиден. Заводы закрываются, инвестиции обесцениваются, рабочие увольняются. Органическая природа местной промышленности приводит к тому, что это зло ощущается многими классами. Страдают торговцы, профессионалы, слуги и квалифицированные рабочие, которые являются данниками угнетенной промышленности. Последствия передаются коммерческим и финансовым центрам, и часто кредит сильно расшатывается. Затем следует медленный и болезненный процесс корректировки.

Сторонники низких тарифов в Америке, несомненно, недооценили эти немедленные последствия. Они были слишком абстрактно доктринерскими, слишком категорично отстаивали преимущества свободной торговли, чтобы их можно было применять немедленно, независимо от существующего распределения инвестиций и профессий. Они противопоставляли одной экстремальной системе другую, не задумываясь о нецелесообразности и несправедливости радикальных изменений. Среди бизнесменов бытует стойкое убеждение, что любой тариф, будь то высокий или низкий, лучше, чем изменение политики. Несмотря на огромное преобладание внутреннего производства над внешней

торговлей, возможно, будет преувеличением сказать, что тариф не имеет значения в наших нынешних условиях. Однако можно с уверенностью сказать, что бизнес может в значительной степени приспособиться к любым установившимся условиям и что радикальные изменения, особенно внезапные и крупные сокращения, чреваты бедами. Задолго до вступления в силу нового закона о тарифах, даже за месяцы до его принятия, пока он только в перспективе, на ход торговли оказывают ненормальное влияние. Если ставка, вероятно, будет повышена, крупные поставки осуществляются по более низкой ставке, и в течение значительного времени после вступления закона в силу импорт невелик, в то время как цены растут, а внутреннее производство постепенно увеличивается. Но если ставка, вероятно, упадет, импорт в течение нескольких месяцев будет скудным, запасы товаров сократятся до минимума, а когда более низкая ставка вступит в силу, последуют крупные объемы импорта, наносящие ущерб отечественным производителям. Во многих случаях год или два уведомления, время, предоставленное предпринимателям для корректировки своего бизнеса, вероятно, позволили бы устранить значительную часть как серьезных потерь, так и выигрышей, подобных лотерее, которые в противном случае имели бы место.

Очевидной мерой предосторожности и справедливости было бы постепенное введение в действие любого нового тарифа.[13] Трудности носят политический характер и заключаются в желании партии власти немедленно "продемонстрировать" результаты своих предвыборных обещаний, в одном случае путем запуска и стимулирования промышленности за счет повышения тарифов, а в другом - за счет снижения цен для потребителей за счет снижения тарифов. В рамках нового постоянного тарифного совета, созданного для предложения изменений тарифов и исполнения тарифного законодательства, можно было бы применить некоторые подобные функции.

[Сноска 1: см. Выше, гл. 2, разделы 12, 13.]

[Примечание 2: В европейских странах, напротив, наиболее эффективными были ставки, взимаемые с продовольственных товаров, а сельскохозяйственные землевладельцы были "защищенными интересами", такими как английская "земельная аристократия", немецкое аграрное "юнкерство" и французские крестьянские землевладельцы.]

[Сноска 3: см. Выше, гл. 13, раздел 2.]

[Сноска 4: см. гл. 4, с. 6 и гл. 13, с. 6-10.]

[Сноска 5: В гл. 13, раздел 7.]

[Сноска 6: см. главу 4, разделы 4 и 9.]

[Сноска 7: То, что в этом мнении есть определенная доля истины, признано в нашем обсуждении стандарта отсроченных платежей, глава 6, раздел 9. Но связь повышения стоимости стандартного денежного товара во всем мире с бременем, которое это изменение возлагает на должников, не имеет ничего общего с вопросом, который сейчас стоит перед нами, а именно: позволяет ли защитный тариф стране сохранять и увеличивать свою долю мировых запасов золота; и если бы это было возможно, принесло бы это общую выгоду?]

[Сноска 8: См. Том I, особенно стр. 228, и главы 34 и 36.]

[Сноска 9: См. о заработной плате во время кризисов, гл. 10, разд. 6 и 7; и об изменениях тарифов, гл. 10, с. 14, и гл. 15, с. 13.]

[Сноска 10: См. Том 1, стр. 361 и 443.]

[Сноска 11: Средние цены на пшеницу в Англии практически на мировом рынке приведены в т. 1, стр. 436.]

[Сноска 12: см. Выше, раздел 8. О следующем абзаце см. главу 10, раздел 14.]

[Примечание 13: Например, максимальное изменение в течение любого года может быть ограничено 3,65% стоимости товара и в любом случае не превышать одной десятой от прежней пошлины, это изменение должно применяться изо дня в день. Таким образом, если при оценке в 1000 долларов пошлина, взимаемая по старой ставке, составляла 400 долларов, а по новому закону должна составлять 290,50 доллара, то для вступления в силу полного изменения потребуется три года, при этом снижение каждый день составляет 0,10 доллара за оценку в 1000 долларов. Применение такого правила было бы простым, и ему отдали предпочтение люди с практическим коммерческим опытом.]

ГЛАВА 15

ИСТОРИЯ АМЕРИКАНСКИХ ТАРИФОВ

§ 1. Преобладание защитных тарифов. § 2. Специфические и *адвалорные* ставки. § 3. Некоторые технические особенности тарифа. § 4. Тариф, 1789-1815. § 5. Тариф, 1816-1845. § 6. Тариф, 1846-1860. § 7. Тариф, 1861-1871. § 8. Тариф, 1872-1889. § 9. Тариф, 1890-1896. § 10. Тариф Дингли, 1897-1909. § 11. Настроения в пользу более низких ставок. § 12. Тариф Пейна-Олдрича, 1909-1913. § 13. Тариф Андервуда, 1913. § 14. Некоторые уроки из нашей тарифной истории.

Примечание о тарифном законодательстве и спадах в бизнесе.

§ 1. #Преобладание протекционистских тарифов.# В течение полутора столетий большинство серьезных исследователей экономики выступали за большую, если не абсолютную, свободу во внешней торговле. Но реальная практика большинства народов никогда не была в согласии с принципами, установленными философами. Единственная из крупных стран Великобритании с 1846 года неуклонно проводила политику низких тарифов только для получения доходов, и ее примеру почти последовали Голландия и Дания. Германия, у которой всегда были ограничительные пошлины, приняла еще больше защитных мер при Бисмарке в 1879 году. Франция, Италия и большинство других стран Европы имеют высокие защитные тарифы. Соединенные Штаты проводят ограничительную политику примерно с начала прошлого века. Объяснение этого противоречия между предписаниями и практикой не совсем простое. Внешняя торговля затрагивает большие интересы, и некоторые из этих интересов способны влиять на общественное мнение и доминировать в законодательстве. Свободная торговля - не самая желанная вещь для каждого. Общая политика свободной торговли между странами, за которую выступало большинство английских экономистов со времен Адама Смита, обычно отвергалась населением и законодателями других стран.

В своих деталях американская политика в области тарифного законодательства в соответствии с Конституцией была разнообразной и колеблющейся. Изменения были обусловлены в

большинстве случаев мотивами временной партийной выгоды или политической активностью непосредственных бенефициаров, а не четким знанием и последовательной целью электората в целом. Таким образом, его уроки для ученика в значительной степени носят негативный характер, но они хорошо вознаграждают за серьезную учебу.

§ 2. #Конкретные и *адвалорные* ставки.# Прежде чем перейти к истории американской политики, давайте проясним значение некоторых технических терминов и объясним некоторые методы, на которые часто ссылаются.

Ставки (и пошлины) могут быть как конкретными, так и *адвалорными*. *Особые пошлины* - это пошлины, которые рассчитываются и взимаются в соответствии с каким-либо физическим тестом, например, за фунт, за ярд, за сотню килограммов или за тонну. *Адвалорные* пошлины - это те, которые рассчитываются и взимаются в соответствии со стоимостью товара (обычно такой, какой она была в месте отгрузки), определенной оценщиком, по счету-фактуре продажи, по заявлению импортера под присягой и т.д. Фактическая пошлина, взимаемая с любого товара, может быть результатом различных комбинаций двух ставок (например, 4,50 доллара за фунт и 25% *адвалорной* пошлины на сигары и сигареты) или *адвалорной* с минимальной оценкой, чтобы для более дешевых товаров ставка была конкретной.

Конкретные ставки легче применять при администрировании, поскольку они не создают соблазна занижения стоимости и введения в заблуждение, как это делают *адвалорные* ставки; с другой стороны, конкретные ставки не приспособляются к изменениям цен, как это делают *адвалорные* ставки. Если цены на товары растут, специфическая ставка относительно меньше и обеспечивает меньшую "защиту" отечественного производителя; тогда как если цены снижаются (как, в общем случае, цены на промышленные товары снижались большую часть времени), специфические пошлины относительно выше. Возьмем исторический пример: удельная ставка 6-1 / 4 цента за ярд на хлопчатобумажные изделия в 1816 году, которая поначалу фактически составляла всего около 25 процентов, через несколько лет стала около 75 процентов и абсолютно запретительной. По этой причине конкретные ставки чаще всего использовались в актах, направленных на повышение "защитных" пошлин, и часто как средство для немедленного повышения ставок; в то время как *адвалорные* ставки чаще использовались в актах, продиктованных желанием менее радикального исключения и получения более адекватных доходов; но существенной связи между защитной политикой и конкретными ставками нет. Действительно, в период с 1897 по 1909 год, когда большинство цен росло, многие из конкретных ставок в соответствии с Законом Дингли, призванные быть строго защитными, обеспечивали все меньше и меньше "защиты".[1]

§ 3. Некоторые технические особенности тарифа. Считается, что все товары, не облагаемые пошлинами, находятся в *свободном списке*. Обычно статьи группируются в *списках*, которых в законе 1913 года насчитывается четырнадцать, обозначенных от А до N (для химикатов, керамики, металлов, древесины и т.д.), Но ставки не одинаковы для всех статей в каждом списке. *Недостатки* - это определенная сумма, полностью или частично, уплаченных пошлин на импортируемые товары, которая возвращается правительством при повторном вывозе товаров. *Компенсационные пошлины* (или компенсационные ставки) - это пошлины, взимаемые с определенных промышленных изделий с целью повышения их цены настолько, насколько издержки отечественных производителей повышаются из-за тарифа на их сырье. Примерами могут служить пошлина на шерстяные изделия, компенсирующая пошлину на шерсть, или

пошлина на обувь, компенсирующая пошлину на шкуры. Предполагается, что они могут быть частичными, полными или более чем достаточными, и в любом случае они, скорее всего, принесут больше или меньше пользы отечественному производителю, чем предполагалось. Может случиться так, что условия поставок таковы, что внутренняя цена сырья повышается незначительно или вообще не повышается из-за тарифа, в то время как цена готового продукта значительно повышается, или *наоборот*.

§ 4. #Тариф, 1789-1815.# Основной трудностью правительства в 1781-1789 годах в соответствии со Статьями конфедерации было отсутствие полномочий для получения доходов путем налогообложения. Только отдельные штаты могли взимать пошлины, и в этот период появилось множество тарифных ограничений на свободу торговли между ними. Конституция установила принцип полной свободы торговли между штатами. Первый акт Конгресса в соответствии с Конституцией ввел тариф, в первую очередь для получения дохода, но, по мнению некоторых представителей, явно преследующий защитные цели. Однако большинство отдельных ставок, а также общая средняя ставка были самыми низкими из когда-либо взимавшихся Конгрессом, за исключением того, что не существовало бесплатного перечня и что 5% взимались со всех товаров, не перечисленных иным образом. *Адвалорные* пошлины максимум до 15% (на экипажи) взимались с определенных предметов роскоши, а низкие специфические пошлины - с некоторых товаров, таких как стекло, гвозди, железные изделия, пенька и веревки.

С 1789 по 1812 год было принято тринадцать законов о тарифах. Один за другим многие тарифы повышались для увеличения доходов, но некоторые товары были внесены в список бесплатных. Внешняя торговля, как импортная, так и экспортная, росла в значительной степени и со значительной регулярностью, затем быстро достигнув максимума в 1807 году. Затем последовали смутные времена, с британскими распоряжениями в Совете и нашими актами об эмбарго и невмешательстве до 1812 года, и войной до 1815 года, торговля сократилась сначала наполовину, а наконец (в 1814 году) до менее чем одной двенадцатой от прежнего максимума. Точно так же, как торговля в период войны находилась на грани исчезновения, тарифные ставки были удвоены в надежде получить дополнительные доходы, необходимые для ведения войны, но тщетно.

[Иллюстрация: РИС. 3. ИМПОРТ В СОЕДИНЕННЫЕ ШТАТЫ. 1821-18565 гг.

Здесь в графическом виде сведены воедино многие статистические данные, касающиеся истории тарифов. Этот показатель следует внимательно изучить в связи со следующими разделами. Обратите внимание, как неизменно в последующие за кризисом годы объемы облагаемого пошлинами импорта и собираемых пошлин уменьшались, независимо от того, менялся тем временем тариф или нет.]

§ 5. #Тариф, 1816-1845 гг. # Хотя ставки росли, производители предпринимали усилия для обеспечения более высоких ставок защиты еще в 1803 году. Эффективное исключение иностранных товаров и последующий стимул к созданию мануфактур в восточных штатах стали результатом эмбарго и войны в период с 1808 по 1815 год. С наступлением мира импорт был возобновлен в больших масштабах, и призыв к повышению тарифов звучал громко. При пересмотре 1816 года ставки в ряде случаев были установлены выше, чем до войны. Говорят, что средние показатели составляли около 20 процентов. Ставка как на хлопчатобумажные, так и на шерстяные изделия составляла 25% (а минимальной ставкой на хлопчатобумажные изделия была конкретная ставка 6-1/4 цента за ярд). Высокие ставки были установлены на чугун (50

центов за сотню), кованый пруток (75 центов за сотню) и сортовой прокат (1,50 доллара за сотню, что эквивалентно примерно 100% *адвалорной стоимости*). Ставки были повышены по многим другим статьям. Средние *адвалорные* ставки, установленные в 1821 году, достигли удивительно высоких показателей - 36% на товары, облагаемые пошлиной, и почти 35% на бесплатные и облагаемые пошлиной товары вместе взятые.

В 1824 году в ответ на растущие настроения в пользу так называемой "американской политики протекционизма" многие ставки были еще более повышены, например, на хлопчатобумажные и шерстяные изделия (до 33-1/3 процента) и некоторые виды железа. Дешевая шерсть теперь облагалась 15-процентным налогом, а ее стоимость свыше 10 центов за фунт составляла 20% (после 1826 года она составила 30%). В 1828 году в "тарифе мерзостей", вызвавшем много резкой критики, ставки на все эти товары были снова повышены, причем ставки на шерстяные изделия составляли в некоторых случаях 100% от стоимости, а на железо - от 40 до 100% от стоимости, и пошлины взимались на мелассу, пеньку и лен. Результаты приведены в статистических данных за 1830 год, согласно которым средние *адвалорные* ставки на импорт, облагаемый пошлинами, составляют почти 49 процентов, а на бесплатный и облагаемый пошлинами импорт вместе взятые - более 45 процентов. Это знаменует временную высокую точку в тарифных ставках. Доходы тогда становились чрезмерными, и в том году были снижены ставки на чай, кофе и некоторые другие товары.

Против защитной системы были выдвинуты бурные протесты, особенно с Юга, и тариф стал более важным политическим вопросом. Затем, в 1832 году, был внесен ряд изменений, в основном в сторону понижения; например, тариф на железо был снижен примерно до уровня 1824 года. Таким образом, средние ставки на товары, облагаемые пошлиной, были снижены примерно до 33 процентов. Закон о компромиссных тарифах 1833 года предусматривал процесс снижения в течение периода, заканчивающегося в 1842 году, причем сначала снижение должно было быть небольшим, а затем осуществляться более быстрыми темпами, чтобы снизить максимальную ставку на любой товар примерно до 20 процентов.[2] Эти изменения, хотя и еще не завершенные, в 1840 году снизили средние ставки на товары, облагаемые пошлиной, всего до 30 процентов, а на бесплатные и облагаемые пошлиной товары вместе взятые - до 15 процентов. Однако 20-процентная ставка оставалась в силе всего два месяца в 1842 году, когда ее заменил тариф с более высокими ставками явно защитного характера, принятый партией вигов и действовавший четыре года.

§ 6. #Тариф, 1846-1860.# Пришедшая к власти демократическая партия приняла Закон 1846 года, названный тарифом Уокера в честь министра финансов. Поскольку он был сторонником свободной торговли, этот акт часто ошибочно описывают как меру свободной торговли. На самом деле это было далеко от этого. Большинство ставок действительно были ниже, чем те, которые действовали между 1816 и 1846 годами (за исключением ставок между 1840 и 1842 годами), но все же некоторые ставки были высокими (некоторые достигали 100 процентов), и многие из них носили строго защитный характер. Тот факт, что чай и кофе были включены в список бесплатных, является явным свидетельством того, что соображения дохода не доминировали. Ставка на хлопчатобумажные изделия составляла 25%, а ставки на многие другие наиболее важные защищенные товары (железо, шерстяные изделия, изделия из железа, кожи, бумаги, стекла и дерева) составляли 30%. Средние ставки в соответствии с законом за последние восемь лет (до 1857 года) составляли 26% от облагаемых пошлиной, 23% от свободных и облагаемых пошлиной. Страна процветала в течение одиннадцати лет при таком

тарифе. В 1857 году ставки были снова снижены, на этот раз более важные защитные ставки были повышены с 30% до уровня 24%. На этот раз партийные соображения не сыграли никакой роли в обсуждении. Доходы правительства были чрезмерными, и необходимость сокращения признавали почти все. Средние *адвалорные* ставки в соответствии с почти четырьмя годами действия закона 1857 года составляли около 20% для облагаемых пошлиной и 16% для свободных и облагаемых пошлиной (самый низкий показатель за столетие между 1812 и 1913 годами).

§ 7. #Тариф, 1861-1871.# Снижение ставок в 1857 году было произведено как раз в то время, когда страна находилась на пике волны процветания и спекуляций, кульминацией которой стал финансовый кризис того же года.[3] Как всегда в такие моменты, доходы правительства значительно упали. Первой целью пересмотра тарифа в 1861 году было просто восстановить ставки в законе 1846 года. Но закон Моррилла, который стал законом незадолго до обстрела форта Самтер, содержал гораздо более высокие ставки, и его цель была явно защитной. Это неизбежно предполагало принесение в жертву возможных доходов правительства.[4] Затем, с начала Гражданской войны и до ее окончания, некоторые ставки повышались почти каждый месяц без особого внимания или дебатов. Средняя *адвалорная* ставка подскочила с 19% пошлин в 1861 году (согласно закону 1857 года) до 35% в среднем за три года, 1862-1865.

Наиболее важными тарифными актами войны были акты 1862 и 1864 годов, в соответствии с которыми были значительно увеличены цены на многие статьи. Эти тарифные законы были приняты в связи с далеко идущим и обременительным применением внутренних подоходных налогов ко многим видам продукции. Тарифные ставки были в первую очередь предназначены для компенсации этих налогов, "для введения дополнительной пошлины на импорт, равной налогу, который был наложен на товары отечественного производства", как было заявлено авторами законопроекта. Эти ставки были аналогичны по назначению компенсационным ставкам, и во многих случаях их было более чем достаточно для компенсации внутренних налогов. Согласно последнему из этих законов, сборы за шесть лет с 1865 по 1870 год составляли в среднем почти 48% от облагаемых пошлинами и почти 44% от свободных и облагаемых пошлинами.

Примечательным фактом было то, что вскоре после войны внутренние подоходные налоги начали отменяться один за другим, и к 1872 году почти все те, которые касались производства общего назначения (за исключением сигар и алкогольных напитков), исчезли. Тариф, однако, остался почти неизменным. Эта отмена внутреннего подоходного налогообложения имела тот же "защитный" эффект, что и значительное повышение тарифных ставок. Как будто этого было недостаточно для защищаемых интересов, в 1867 году пошлина на шерсть была еще более повышена, а в 1870 году были произведены многочисленные другие повышения пошлин, носящих защитный характер. Были произведены некоторые сокращения, но почти все они касались товаров явно "доходного" характера, таких как чай, кофе, сахар, патока, специи, вина. Доходы были избыточны для покрытия текущих расходов правительства, и, хотя существовал большой государственный долг, вряд ли что-либо из него подлежало погашению в то время. Поэтому возникла необходимость снизить налогообложение, но внимание потребляющей и платящей налоги общественности было отвлечено несколькими острыми политическими проблемами того времени. Кроме того, у общественности не было технических знаний или единого мнения по этому вопросу, чтобы защитить себя от жадного лобби в этом процессе пересмотра налогов. Таким образом, эгоистичные коммерческие интересы могли получить

почти то, что они просили в Конгрессе, а политики в Вашингтоне, которые пришли к почти суеверной вере в эффективность очень высоких защитных пошлин, могли спокойно использовать возможность повысить налоги для блага народа.

Это фактическое повышение защитной силы действующих ставок не отражено в статистике средних *адвалорных* ставок, поскольку более высоких ставок во многих случаях было достаточно для исключения относительно большего количества иностранных продуктов, к которым они применялись.[5] В результате процесса отбора импорт стал состоять в большей степени из товаров, облагаемых более низкими ставками. Таким образом, 1868 год показал самую высокую среднюю ставку на товары, облагаемые пошлиной (48,6%), за все годы после принятия закона 1828 года до 1890 года, и с каждым годом ставка несколько снижалась, пока в 1872 финансовом году она не составила 41,3%.

§ 8. #Тариф, 1872-1889#гг. В 1872 году страна снова, как и в 1857 году, приближалась к гребню волны процветания и спекуляции. Импортные и таможенные поступления достигли новых высот в нашей истории, и, несмотря на значительное сокращение внутреннего подоходного налогообложения, поступления правительства по-прежнему были чрезмерными.[6] Затем важные статьи дохода, чай и кофе, были переведены в свободный список, как и необработанные шкуры, бумага и некоторые другие товары; ставка на соль была снижена вдвое, а на уголь почти на столько же. Были снижены многие другие конкретные ставки, а *адвалорные* ставки по длинному списку статей были снижены до "90 процентов от существующих ставок". Последствия этих сокращений были смешаны с последствиями серьезной финансовой паники, произошедшей в 1873 году, и последовавшей за ней депрессии, которая особенно сильно сократила импорт предметов роскоши по более высоким ставкам. Средняя ставка за три (финансовых) года с 1873 по 1875 год составляла 39 процентов по облагаемым налогом (снижение на 9) и 28 процентов по свободным и облагаемым налогом (снижение на 16). Соотношение свободного ввоза импорта, которое в 1872 году все еще составляло всего около 1 к 14, в следующем году стало 1 к 4. Но в 1874 году государственные доходы сократились, и вскоре этим обстоятельством воспользовались, отменив в 1875 году без особого обсуждения горизонтальное снижение тарифных ставок, произведенное в 1872 году. Однако конкретные ставки, которые были снижены в 1872 году, практически не изменились. С 1876 по 1883 год (8 финансовых лет) почти треть импорта составляли товары, включенные в беспошлинный список. Средняя ставка по пошлинам составляла более 43 процентов, а по бесплатным и облагаемым пошлинами - 30 процентов.

Тариф был ведущим вопросом в кампаниях 1876 и 1880 годов. В 1876 году платформа Демократической партии содержала пункт о "тарифе только для доходов". Это было время великой промышленной депрессии, и, как обычно в таких случаях, большое количество избирателей возложили ответственность за невзгоды в бизнесе на партию власти (поскольку, в свою очередь, они приписывают ей любое более или менее случайное процветание). Кандидат от республиканской партии Хейс после долгой борьбы в Конгрессе был объявлен избранным с перевесом в один голос выборщиков. Его оппонент Тилден получил на четверть миллиона голосов больше по стране в целом. В 1880 году, когда процветание бизнеса быстро возвращалось, партия власти добилась успеха с большим перевесом голосов в коллегии выборщиков, хотя и имела абсолютное большинство голосов избирателей. Гарфилд, кандидат от республиканской партии, был известен как один из наиболее умеренных протекционистов, а его оппонент, генерал Хэнкок, не имевший никакого политического опыта, заявил, что тариф

является "местным вопросом", который будет решаться в округах Конгресса. Таким образом, вопрос о тарифах рассматривался не очень остро. Трагическая смерть президента Гарфилда не оставила четкого руководства. Тарифный вопрос с 1876 по 1884 год находился в политическом упадке.

Тем не менее, несомненно, в обществе несколько рос спрос на некоторое смягчение очень высоких пошлин. В ответ на это требование друзья защиты, находившиеся у власти, почувствовали себя вынужденными в чем—то уступить - или сделать вид, что сделали это. Конгресс назначил Комиссию по тарифам, председателем которой был секретарь ассоциации производителей шерсти, и после доклада был принят закон о тарифах 1883 года. Чистые результаты были почти нулевыми. Некоторые ставки были снижены, в то время как другие были повышены с определенной протекционистской целью. Средние ставки за следующие семь лет, 1884-1890, составляли 45 по ставкам, облагаемым пошлиной (рост почти на 2 процента), и 30 по свободным ставкам и ставкам, облагаемым пошлиной (без изменений по сравнению с периодом, закончившимся в 1883 году). В 1884 году Демократическая партия избрала своего кандидата в президенты (Кливленд) и получила большинство в Палате представителей, но, поскольку она не контролировала Сенат, она не смогла принять ни одну из различных предложенных мер по "реформе" тарифа. В 1888 году принцип защиты был ведущим вопросом кампании. Хотя Кливленд получил на несколько десятков тысяч больше голосов избирателей, чем четыре года назад, и получил голоса выборщиков в 18 штатах, он проиграл Нью-Йорку и Индиане сочень небольшим отрывом, в результате чего другие проблемы сыграли большую роль. Харрисон был избран, и к власти пришла партия, выступающая за высокий защитный тариф.

§ 9. #Тариф, 1890-1896#. Затем последовал закон о тарифах (известный как закон Мак-Кинли) от октября 1890 года. Это было общим расширением принципа защиты. Ставки на шерстяные изделия в целом были увеличены и в большинстве случаев стали запретительными. Были увеличены ставки на шерсть. Ставки на железо, которое и без того было надежно защищено, практически не изменились, за исключением повышения пошлины на жестяные пластины. Пошлина на сахар (в основном налоговая пошлина, приносящая 55 000 000 долларов в год) была отменена, и отечественным производителям сахара была предоставлена премия. В следующие три (финансовых) года, 1892-1894, средняя ставка составила более 49% по облагаемым налогом (увеличение на 4%) и 22% по бесплатным и облагаемым пошлинами (большая часть этого снижения пришлась на отмену пошлин на сахар - на 8% по сравнению со средним показателем по предыдущему закону — на 4% по сравнению с последним годом его действия). Особенно заметным, однако, было увеличение доли товаров, поступающих бесплатно, которая составила почти 55% от всех товаров по сравнению с примерно 33% в период с 1884 по 1890 год.

Политический флюгер снова сдвинулся. Через месяц после того, как законопроект Маккинли стал законом, выборы в Конгресс (ноябрь 1890 г.) вернули подавляющее демократическое большинство в Палате представителей, хотя это был период процветания бизнеса, что обычно благоприятствовало партии власти. В 1892 году Кливленд, снова став кандидатом, одержал победу над Харрисоном за счет значительно возросшего числа голосов избирателей и получил почти вдвое больше голосов выборщиков, чем его оппонент. Палата представителей была демократической, и Сенат вскоре стал таким же. Процветание бизнеса снова поднялось до высокого уровня, но в ситуации было много признаков финансовой и спекулятивной слабости,

усиленной растущим страхом перед инфляцией дешевых денег (серебряных долларов) в соответствии с законом 1878 года, предусматривающим ежегодную покупку серебра. Финансовая паника произошла в сентябре 1893 года, через шесть месяцев после инаугурации Кливленда.

Тем не менее Конгресс принял в следующем году, 28 августа 1894 года, закон о тарифах Вильсона. Изменения, внесенные этим законодательством, в целом были не очень значительными, но почти все они были направлены на снижение тарифа. Наиболее заметным было внесение шерстяного сырья в список бесплатных товаров. Некоторые ставки на шерстяные изделия были снижены, но едва ли более чем достаточно, чтобы компенсировать влияние снижения пошлины на шерсть-сырец на издержки производителей. Аналогичным образом были произведены небольшие сокращения на хлопчатобумажные и шелковые изделия, на чугун, сталь, жестяную пластину и многие другие изделия; и еще большие сокращения на уголь, железную руду, фарфор и стеклянную посуду. Чтобы компенсировать ожидаемое сокращение поступлений из других источников, на сахар-сырец снова была введена пошлина и был принят закон о подоходном налоге (который, однако, вскоре был признан неконституционным).

Согласно этому закону, за три финансовых года (1894-1897) средние ставки составляли 41% по облагаемым налогом и 21% по свободным и облагаемым пошлиной, что является довольно высокими ставками. Доля товаров, поступающих бесплатно в соответствии с этим законом, на самом деле была меньше, чем в соответствии с законом Мак-Кинли, частично из-за сахарной продукции, а частично, вероятно, из-за общих условий ведения бизнеса.

§ 10. #Тариф Дингли, 1897-1909.# Кампания 1896 года велась почти исключительно за счет выпуска бесплатного серебра. Несомненно, огромное количество избирателей поддержали Уильяма Маккинли скорее вопреки, чем из-за его высоких протекционистских убеждений. Но за его инаугурацией незамедлительно последовало принятие закона Дингли от 24 июля 1897 года, который предусматривал заметное повышение защитных ставок. Снова была введена пошлина на шерсть, а также на шкуры, которые не облагались налогом с 1872 года. Были установлены высокие цены на шерсть, постельное белье, шелка, фарфор, а ставка на сахар была удвоена. Было предусмотрено некоторое снижение ставок в рамках соглашений о взаимности, но условия были настолько сложными, что эффект не мог быть большим. Этот высокий защитный тариф, введенный таким образом без общественного обсуждения, оставался почти неизменным в течение двенадцати лет, что является самым длительным сроком действия (на один год) любого тарифного закона в нашей истории.[7] Ставка в течение первого полного финансового года действия закона, 1899 года, была самой высокой в отношении облагаемых пошлинами в нашей истории, 52%, и составляла почти 30% для бесплатных и облагаемых пошлинами. Однако на практике средняя ставка неуклонно становилась более умеренной из-за быстрого роста общего уровня цен, который продолжался на протяжении всего этого периода, составив 35% с 1898 по 1909 год.[8] Средняя ставка взимаемых пошлин за 12-летний период составила 47% для облагаемых пошлиной и 26% для свободных и облагаемых пошлиной. Он неуклонно падал, и в прошлом, 1909 году, 43% приходилось на облагаемые пошлиной и 23% - на свободные и облагаемые пошлиной.

§ 11. #Настроения в пользу снижения ставок.# В то время как закон Дингли, таким образом, действовал, демонстрируя снижение средних ставок, во всех частях страны развивались

настроения в пользу дальнейшего смягчения тарифа. Отчасти это было связано с недовольством, вызванным неуклонным ростом общих цен, при котором рост цен на продукты питания и многие другие предметы первой необходимости не был полностью компенсирован ростом заработной платы и доходов масс. Отчасти рост этих настроений сопровождался агитацией против трестов и верой в то, что защитные пошлины в некоторых случаях способствовали формированию внутренних монополий. Но, что более существенно, это изменение настроений было результатом изменения промышленных условий в Америке. Характер нашей внешней торговли сильно изменился с начала девяностых. Мы импортировали относительно все меньше и меньше произведенной и готовой продукции и все больше сырья; и мы экспортировали все меньше и меньше сырья и все больше готовой продукции. Все большее число производителей ощущали потребность в более дешевом сырье и с надеждой смотрели на расширение своей внешней торговли.

Республиканская платформа в 1908 году, учитывая изменение общественных настроений, сформулировала новое правило для поддержания "истинного принципа защиты", а именно, что его "лучше всего поддерживать путем введения таких пошлин, которые будут равны разнице между стоимостью производства внутри страны и за рубежом, вместе с разумной прибылью для американской промышленности". Это правило очень привлекательно тем, что в нем одновременно предлагается идея умеренности тарифа и точного практического (если не сказать научного) стандарта для определения надлежащей ставки в каждом конкретном случае.

Однако это правило ошибочно. "Издержки производства" означают здесь денежные издержки предприятия. Первая трудность заключается в том, что издержки неодинаковы для всех предприятий ни в одной отрасли, а тариф, достаточно высокий для защиты одних, слишком низок для защиты других. Пока тарифная ставка слишком низка, чтобы исключить каждую единицу иностранного продукта, его импорт является убедительным доказательством того, что для некоторых отечественных производителей тарифные ставки не соответствуют "истинному принципу" (действительно, лучшим доказательством, чем могло бы быть самое тщательное расследование любого тарифного комитета). Неоспоримая истина заключается в том, что никакая торговля никогда не может иметь места (при денежном режиме), если денежная цена в экспортирующей стране не ниже, чем в импортирующей. Фактически это означает, что продукт не может быть экспортирован с прибылью, если только денежные затраты на производство ("вместе со справедливой прибылью") экспортируемого изделия не будут для каждой стороны меньше, чем у другой стороны в другой стране.[9] Таким образом, так называемый "истинный принцип" привел бы к абсолютному запрету всех статей, к которым он был применен.

§ 12. #Тариф Пейна-Олдрича, 1909-1913#. В ходе кампании 1908 года республиканцы признали, что защитный тариф нуждается в пересмотре, но они заявили, что он должен быть пересмотрен их друзьями. Несомненно, было общее понимание того, что "пересмотр" в этом обещании означал пересмотр в сторону понижения, хотя это оставалось несколько неясным в кампании, в которой тариф играл несколько второстепенную роль. Закон о тарифах 1909 года (закон Пейна-Олдрича) был попыткой выигравшей стороны выполнить свое обещание в этом отношении. Было произведено множество изменений ставок, как в сторону понижения, так и в сторону повышения. Было подсчитано, что ставки были снижены в 584 случаях, что затронуло 20 процентов импорта. Эти изменения включали внесение шкур в список бесплатных (до обложения налогом в 15%) и снижение ставок на кожу, обувь, уголь, пиломатериалы, железную руду, чугун и стальные рельсы. Но, с другой стороны, ставки были увеличены в 300 случаях

(включая многие позиции в перечне сбора хлопка). Общее мнение о том, что в целом было произведено незначительное снижение, было подтверждено опытом применения закона. По сравнению с последними двумя годами (1908-1909) действия тарифа Дингли первые два года действия тарифа Пейна-Олдрича показали снижение на 1,5 процента, а по тарифам, облагаемым пошлинами, - снижение менее чем на 3 процента. Это снижение статистических результатов не больше, чем произошло в течение аналогичных периодов, в то время как закон Дингли продолжал действовать без изменений.[10]

Ни один другой тариф со времен "акта мерзости" 1828 года не вызывал такой широкой критики, как этот, и тариф стал ведущим вопросом кампании 1912 года. После 1910 года, когда Палата представителей была демократической, было представлено много законопроектов о снижении пошлин, и некоторые из них были приняты обеими палатами, но президент Тафт наложил вето на все, главным образом на том основании, что было бы лучше дождаться отчета тарифного совета, который был уполномочен и назначен с целью определения себестоимости продукции, упомянутой в "истинном принципе защиты".

§ 13. #Тариф Андервуда, 1913 #. После инаугурации президента Вильсона, 4 марта 1913 года, тариф был сразу же рассмотрен Конгрессом. Общие черты принятого закона были следующими:

- (a) значительные дополнения к списку бесплатного сырья.
- (b) отмена компенсационных пошлин, соответствующих старым ставкам на сырье.
- (c) во многих случаях замена конкретных ставок на *адвалорные*.
- (d) налогообложение простых видов товаров меньше, чем изысканных — предметов роскоши больше, чем предметов первой необходимости.
- (e) общее снижение ставок (большинство из немногих повышений было сделано для исправления некоторых очевидных ошибок в старом законе).
- (f) применение так называемого принципа конкуренции к ставкам, призванным носить защитный характер, а именно оставить ставку едва ли достаточно высокой, чтобы не допустить проникновения иностранных товаров.[11]

В список запрещенных товаров попали необработанная шерсть (на которую была введена ставка, эквивалентная примерно 44 процентам), металлы, сельскохозяйственные орудия труда, сахар-сырец (более низкая ставка будет вводиться постепенно), уголь, пиломатериалы, многие сельскохозяйственные продукты, включая живой скот, мясо, пшеницу, кукурузу, лен, чай и коноплю, а также многочисленные изделия обрабатывающей промышленности, включая обувь, штиблеты, порох, древесную массу и бумагу для печати.

Были внесены умеренные сокращения в списки химикатов, земли, хлопчатобумажных изделий и всякой всячины, в то время как цены на различные предметы роскоши остались либо неизменными, либо повышенными. Практически без изменений остались цены на табак, крепкие спиртные напитки и вина, а также на шелка (и без того очень высокие).

Этот закон был подписан 3 октября 1913 года и действовал около девяти месяцев, когда в августе 1914 года разразилась великая война. Каковы были бы его последствия при нормальных

условиях, мы мало можем судить по фактическому опыту. За первые восемь месяцев действия закона *адвалорная* ставка на товары, облагаемые пошлиной, составила 36 процентов (примерно на 4 процента меньше, чем в предыдущем году), а ставка на бесплатные и облагаемые пошлиной товары вместе взятые - около 14 процентов (более чем на 3 процента меньше, чем в предыдущем году). В первый полный финансовый год (1915 год) в соответствии с законом средняя ставка на товары, облагаемые пошлиной, составляла 33,5 процента, а на весь импорт - 12,5 процента. Очевидно, что это далеко не "тариф свободной торговли". Снижение средней *адвалорной* ставки меньше, чем ожидалось. Многие из сокращений имели незначительный эффект, поскольку прежняя ставка была намного выше, чем было необходимо для исключения этих товаров. В других случаях старые ставки были лишь номинальными и не действовали, поскольку они касались товаров, регулярно экспортируемых, а не импортируемых (например, сельскохозяйственной продукции, хлопчатобумажных изделий и некоторых других товаров обрабатывающей промышленности). Но некоторые сокращения, несомненно, вынудят менее эффективные предприятия в некоторых затронутых отраслях повысить свою эффективность или выйти из бизнеса. В любой нормальный период требуется время для адаптации, но во время войны происходит перестройка самого необычного рода. Импорт из Европы значительно сократился, в то время как экспорт чрезвычайно увеличился. Старые промышленные предприятия были переоборудованы для различных целей и временного использования. Завершение войны должно привести к новой перестройке, которая должна вызвать серьезный шок для некоторых предприятий — и это должно было быть так при любом возможном разнообразии тарифов.[12]

§ 14. #Некоторые уроки из истории наших тарифов. # Можем ли мы извлечь из неоднозначного хода истории тарифов в Америке четкие уроки мудрости на будущее? По крайней мере, можно смело делать определенные негативные выводы. Это история колебания общественного мнения по отношению к политике защитных пошлин. Политика всегда оказывала некоторое влияние на общественные настроения, но их сила менялась, то усиливаясь, то ослабевая. Время пересмотра почти всегда определялось меняющимися потребностями в доходах. Когда требовалось увеличить доходы, это почти всегда служило поводом для повышения степени защиты многих отраслей. Это вовсе не необходимая связь, поскольку можно было бы связать внутренние подоходные налоги и таможенные пошлины таким образом, чтобы ставки повышались и понижались вместе и приносили различные суммы доходов, необходимые правительству, без существенного изменения относительной прибыльности различных частных предприятий.

История наших тарифов - это слишком большая история особых льгот, предоставленных классам граждан, жителям определенных населенных пунктов и конкретным предприятиям. Это очевидно даже при общем опросе, но почти каждое более детальное изучение конкретных показателей защиты выявляет свидетельства подозрительного, а иногда и скандального личного влияния на работе. Политика протекционизма всегда открыто пропагандировалась для общего благосостояния с целью повышения заработной платы или процветания страны, но инициатива всегда проявлялась, и доблестная работа по выделению средств на предвыборные кампании и лоббированию законопроектов в Конгрессе проводилась заинтересованными производителями. Даже если бы в принципе было бесспорно разумно исключать товары, которые можно купить дешевле в результате торговли, очень сомнительно, что в результате этой политики могло бы получиться какое-либо чистое благо, поскольку она фактически применялась и ей следовали. Частые и непредсказуемые изменения были большим злом и снова и снова

приносили незаслуженные убытки многим в бизнесе и еще большие незаслуженные выгоды немногим избранным. Невероятно, что такая целенаправленная, во многом эгоистичная политика могла стать важной причиной нашего национального процветания. Фундаментальные причины общей высокой заработной платы и народного благосостояния, которыми мы наслаждались, следует искать скорее в наших богатых природных ресурсах, нашей способности к самоуправлению со свободными институтами и промышленной энергии нашего народа.[13]

Пересмотр тарифа 1913 года, рассматриваемый непредвзятыми глазами, по-видимому, проводился, мягко говоря, столь же последовательно в отношении провозглашаемой доктрины и столь же мало подвержен влиянию злонамеренных приемов старого лобби Конгресса, как и любой обсуждаемый тарифный акт в нашей истории. В целом он по-прежнему предусматривает значительную степень защиты. Под различными предложениями, такими как опасность наплыва дешевых товаров после окончания первой мировой войны, будут предприняты попытки сделать его еще более запретительным. Но один из уроков нашей тарифной истории заключается в том, что такому акту следует дать период справедливого судебного разбирательства, прежде чем в него будут внесены существенные изменения. Дальнейшие сокращения следует проводить осторожно и вводить в действие постепенно. Если предпринимается попытка с помощью временных тарифов уменьшить шок от торговых корректировок, от "демпинга" после войны, то разработка и администрирование таких мер должны быть делегированы опытному, незаинтересованному, постоянному тарифному совету. Задача состоит в том, чтобы предотвратить временную "недобросовестную конкуренцию" и внезапные изменения, а не создавать постоянные барьеры для честной торговли.[14]

[Примечание 1: Очевидно, что только с помощью *адвалорных* ставок возможно сравнить среднюю ставку пошлины для одного тарифного акта с таковой для другого. Поскольку, однако, каждый тарифный акт включает как специфические, так и *адвалорные* пошлины, только в конце года можно оценить среднюю *адвалорную* ставку путем сравнения общей суммы взимаемых пошлин с общей оценочной стоимостью импортируемых товаров. Средние *адвалорные* ставки рассчитываются таким образом как для облагаемых пошлиной товаров отдельно, так и для всех товаров, как бесплатных, так и облагаемых пошлиной, вместе взятых. В таких оценках может быть элемент ошибки, даже искажения. Они не дают простого критерия относительной высоты обязанностей или степени "защиты", как мы могли бы предположить вначале. Просто в той мере, в какой новая и более высокая ставка действительно действует для исключения импорта (и, следовательно, является защитной по своему эффекту), товары, облагаемые этой ставкой, перестают составлять часть общего объема импорта. Например, если бы средняя ставка пошлины составляла 25 процентов, а 50-процентная ставка на изделие была увеличена до 75 процентов, вполне возможно, что эта ставка оказалась бы абсолютно запредельной. Таким образом, это повышение ставки привело бы к снижению средних ставок, взимаемых по всем статьям, облагаемым пошлиной. Изменения в общих условиях отрасли по причинам, совершенно не связанным с тарифами, могут привести к изменению пропорций импорта, облагаемого пошлинами, так что средние ставки будут либо повышаться, либо понижаться, в то время как закон о тарифах останется неизменным в своде законодательных актов. Неспособность учесть эти и связанные с ними факты приводит к большой путанице в популярном и политическом обсуждении тарифа.]

[Сноска 2: Обычно указывается как 20 процентов. Однако многие ставки в рамках полного действия закона составили 21-1/2 или 23 процента, а некоторые - 26 и 29 процентов. Кроме того, существовало множество конкретных ставок, *адвалорная* сила которых не может быть определена.]

[Сноска 3: Политический аргумент о том, что небольшое снижение тарифов в 1857 году вызвало кризис 1857 года, не выдержит серьезной проверки. См. ниже, раздел 13.]

[Сноска 4: см. Главу 14, раздел 2.]

[Сноска 5: см. Выше, раздел 2, примечание 1.]

[Примечание 6: Поступления от внутренних налогов в 1866 году составили 309 000 000 долларов; в 1872 году они упали до 131 000 000 долларов, однако профицит правительства за три года 1870-1872 составлял немногим меньше 100 000 000 долларов в год. Это была почти половина от общего объема поступлений от таможни, которые составили 216 000 000 долларов.]

[Примечание 7: В этот период общественное внимание привлекали другие проблемы — война в Испании, колониальная политика, "империализм", регулирование железнодорожных тарифов, контроль корпораций и т.д.]

[Сноска 8: см. Выше, раздел 2.]

[Сноска 9: Сравните с гл. 13, раздел 5.]

[Сноска 10: Вероятно, в результате роста цен, как объяснялось выше, разд. 2. Например, за один год, с 1899 по 1900 год, средняя *адвалорная* ставка, взимаемая с товаров, облагаемых пошлиной, упала на 3 процента, а на все товары - на 2 процента; за два года с 1904 по 1906 год средние ставки на товары, облагаемые пошлиной, упали на 4 процента, а на все товары - на 2 процента.]

[Примечание 11: Этот "принцип конкуренции", по сути, совпадает с так называемым "истинным принципом" выравнивания издержек производства (см. Выше, раздел 11). По сути, это запретительный принцип, а не принцип свободной торговли. Его строгое применение привело бы к полному исключению импорта. Но применительно к отдельным товарам, которые желательно исключить в целях "защиты" отечественного производителя, этот принцип просто предотвратил бы установление ставки, значительно превышающей необходимую для их исключения. Все, что выходит за рамки этого пункта, но создает соблазн и возможность для формирования монополии отечественными производителями. Кроме того, ставка может быть намеренно установлена таким образом, чтобы сделать возможным выживание наиболее выгодно расположенных или наиболее эффективно эксплуатируемых заведений, в то же время вынуждая отказаться от других заведений. См. гл. 14, с. 3.]

[Примечание 12: Такие изменения логически связаны с вопросом финансовых кризисов, а не с вопросом тарифов. Смотрите примечание в конце следующего раздела.]

[Сноска 13: См. I, например, стр. 228, 431, 445 и далее, 466, 490, 506 и далее.]

[Примечание 14: # Тарифное законодательство и спады в бизнесе. # Связь между новым тарифным законодательством и условиями ведения бизнеса после него была предметом

многочисленных дискуссий в политических кампаниях. В тех немногих случаях, когда чаще всего утверждается о существовании взаимосвязи, более вероятно, что изменение тарифа было *результатом* предшествовавших ему условий ведения бизнеса, чем что оно стало причиной условий, последовавших за ним. Обычно тариф пересматривался в сторону понижения, потому что за несколько лет процветания с крупным импортом таможенные пошлины выросли настолько, что у правительства образовались избыточные доходы. Как раз в тот момент, когда тариф был снижен, созрели условия для кризиса. Это произошло в 1857 году (уже в 1856 году была предварительная остановка бизнеса), снова в 1872 году и в небольшом масштабе в 1883 году. Но основное сокращение, ставшее результатом закона о компромиссе 1833 года, произошло только после кризиса 1837-39 годов; закон Уокера 1846 года был принят как раз в тот момент, когда бизнес начал подниматься на длинной волне процветания; а закон 1894 года был принят спустя целый год после тяжелого кризиса 1893 года, когда бизнес уже вступил в период депрессии. Ни в одном из этих случаев не представляется разумным приписывать экономический спад снижению тарифа, как это обычно делается в протекционистских аргументах, вплоть до того, что панику 1893 года приписывают снижению тарифа годом позже!

Несколько раз тариф повышался вскоре после кризиса, когда представлялся удобный случай для увеличения доходов, как в 1842, 1860, 1875 и 1897 годах. Бизнес в такие периоды находится как раз на той стадии цикла, когда наступает период процветания. За более высоким тарифом 1842 года последовал низкий тариф 1846 года без каких-либо ограничений для бизнеса. Война скрыла обычные последствия тарифных актов шестидесятых годов для промышленности. За повышением тарифов в 1875 году последовали четыре года тяжелых времен и медленного восстановления. Повышение тарифа в 1890 году произошло, когда бизнес приближался к вершине цикла, и за ним последовали два года процветания, кульминацией которых стал очень серьезный кризис 1893 года. Авторам тарифа 1897 года особенно повезло во время их действия, поскольку страна только что оправилась от очень серьезного кризиса 1893 года, и процветание должно было продолжаться (с краткими колебаниями в 1900 и 1903 годах) до серьезного кризиса и паники 1907 года.

Сторонники более высоких ставок, конечно, правы, заявляя, что большое процветание бизнеса в 1915 и 1916 годах стало результатом неожиданного спроса во внешней торговле, выросшего в результате войны, и не следует приписывать его в значительной степени закону 1913 года. Но разум требует, чтобы такая же сдержанность проявлялась при приписывании более высоким защитным актам процветания, которое в некоторых — не во всех — случаях последовало за их введением в действие; и требует далее, чтобы настоящий закон не считался ответственным за следующую реакцию в торговле, когда бы она ни произошла, поскольку реакция обязательно произошла бы, независимо от того, какого рода тарифный акт мы могли бы принять в то время.]

ГЛАВА 16

ОБЪЕКТЫ И ПРИНЦИПЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

§ 1. Государственные финансы как раздел экономики. § 2. Полицейская функция. § 3. Социальные и производственные функции. § 4. Расширяющаяся сфера деятельности государства. § 5. Промышленные доходы правительств. § 6. Государственные поступления от займов. § 7. Безвозмездный характер поступлений от займов. § 8. Доходы от налогообложения. § 9. Формы налогообложения. §10. Дефектные налоговые "системы". §11. Предлагаемые

различные стандарты правосудия. § 12. Социальное обеспечение как цель. § 13. Принципы управления. § 14. Смещение и частота встречаемости. § 15. Налоги как издержки.

§ 1. #Государственные финансы как раздел экономики.# Люди живут вместе в политически организованных обществах, в которых государственные чиновники используются в качестве агентов для выполнения функций правительства. Каждую государственную единицу, большую или малую, можно рассматривать не только как политический орган, но и как экономическое предприятие. У каждой есть свои экономические аспекты, такие как поступления и расходы, работодатель и работник, заимствования и ссуды и т.д. Каждая политическая единица является в этом смысле "экономикой". Изучение общественного хозяйства, экономических аспектов управления в отличие от его политических аспектов, составляет науку о государственных финансах, важный раздел, хотя и не всю, политической экономии.

Основным фактом, определяющим государственные финансы, является объем сферы "государства", подразумевая под государством совокупность политических полномочий и функций в сообществе. Существуют два типичных идеала государства, каждый с соответствующими функциями: идеал полицейского государства и идеал социально-индустриального государства. Фактически, каждая государственная система в той или иной мере предусматривает выполнение обеих функций. Полицейская функция является первостепенной. Все правительства одинаково осуществляют его, но больше всего они различаются в том, в какой степени они выполняют социально-промышленные функции.

§ 2. # Функция полиции.# Функция полиции заключается в общественной защите и поддержании внутреннего порядка. В семейных или патриархальных сообществах все имеют общий доход и объединяются для общей защиты, но самосохранение часто вынуждает такие маленькие сообщества формировать более крупное и сильное государство для общей защиты. Общественная защита требует принесения в жертву некоторой независимости со стороны семьи и отдельного человека. Личная служба на поле боя позже в какой-то мере заменяется уплатой налогов, так что регулярный доход может позволить правительству обеспечить более регулярную, непрерывную и совершенную организацию вооруженных сил.

По мере роста политического единства и власти граждане все реже нуждаются в защите от иностранных врагов и относительно чаще - в защите от агрессии некоторых из их собственных соотечественников. Для сохранения внутреннего порядка требуются полиция, суды и другие учреждения. Идеал анархиста обойтись без правительства нигде не реализуется. Везде должно быть правительство для сохранения мира и защиты собственности. К сожалению, эта потребность возрастает с ростом плотности населения. Преступность возрастает, когда мужчины наводняют большие города. Суды, которые разрешают споры между мужчинами и интерпретируют их контракты, являются учреждениями мира, заменяющими физические состязания. Для поддержания и эксплуатации различных частей социального механизма требуются постоянно растущие государственные доходы. В наше время в силу многих причин государственные расходы становятся все более дорогостоящими.

§ 3. #Социальные и производственные функции.# Социальные и производственные функции правительства, по-видимому, естественным образом вытекают из только что упомянутых основных. В демократическом обществе народное образование является необходимостью, поскольку представляется, что внутренний порядок невозможен в демократическом государстве без разумных граждан. Система государственного образования во многих штатах

расширилась и теперь включает университет, получающий государственную поддержку, в качестве доминирующего образовательного и научного органа общества. Некоторые производственные функции выполняются правительством в связи с первоочередными потребностями. Маяки необходимы для управления военно-морским флотом, но они также служат руководством для торгового флота и помогают промышленности. Почта была создана как агент политического и военного правительства для связи правителя с аванпостами (на что указывает название *post*), но почтовая служба выросла в каждой стране и превратилась в крупное промышленное и социальное учреждение. Консульская служба, возникшая из политической необходимости содержать официальных представителей в зарубежных странах, стала ценным экономическим учреждением; консулы являются коммерческими агентами, продвигающими деловые интересы своих стран во всех частях земного шара.

§ 4. #Расширяющаяся сфера государства.# Простое полицейское государство предоставило бы частной инициативе предоставление всех видов экономических учреждений, не необходимых для политического правления. Государство могло бы, например, даже оставить строительство дорог и мостов частным лицам или компаниям, разрешив им взимать плату за проезд, чтобы получить отдачу от своих инвестиций. Всякий раз, когда платная дорога становится общедоступной, а платный мост - бесплатным, и государство обслуживает дороги, оно становится менее строгим полицейским государством. Исходя из идеала полицейского государства, который наиболее высоко ценился в первой половине девятнадцатого века, за последние полвека функции правительства расширились во многих направлениях. Все больше и больше экономических функций выполняется через посредство правительства. Если мы думаем о действии, совершаемом правительством *для* частных граждан, мы называем это патернализмом; но если мы думаем о действии, совершаемом гражданами коллективно *для* самих себя как о наилучшем способе достижения этих целей, мы можем назвать это, в широком смысле, социализмом.[1]

Правительство в одном аспекте является прямым благом для своих граждан. В обмен на коллективные издержки люди коллективно получают удовольствие от социальной организации, что резко контрастирует с неопределенными связями и опасностями первобытных сообществ. Но правительство становится также способом социальных инвестиций, косвенным агентом, производственным предприятием. Богатство, применяемое с его помощью, обеспечивает в некоторых случаях больший продукт, чем это возможно при индивидуальных действиях.

Но когда правительство берет на себя эти различные задачи, расходы неравномерно ложатся на плечи отдельных лиц и по-разному влияют на их доходы. Когда бесплатные школы заменяют частные, закон обязывает каждого вносить свой вклад в образование. Многим людям безразлично, платят ли они за обучение или налоги, но богатый холостяк иногда ворчит, когда вынужден помогать в обучении семье поденщика. Средний результат определенной социальной политики может быть правильным, но отдельные люди отклоняются от среднего показателя и, таким образом, постоянно имеют мотив для попыток изменить пределы действий правительства. К счастью, на этот предмет не всегда смотрят с эгоистичной точки зрения. Этическая и патриотическая мысль заключается не в том, "Как это повлияет на мои интересы?", а. "Как это повлияет на общие интересы?" Но поскольку вопрос ценности всегда затрагивается, люди обычно одобряют или выступают против промышленной и социальной деятельности государства в зависимости от того, влияет ли она на их собственные доходы. Таким образом,

определение сферы деятельности государства в значительной степени является экономическим вопросом.

§ 5. #Промышленные доходы правительств#. Государственные расходы на любом этапе в той или иной степени покрываются одним из трех способов: (1) за счет промышленных источников, (2) за счет заимствований и, таким образом, создания государственного долга, (3) за счет налогообложения.

(1) Поступления из промышленных источников в широком смысле включают всю ренту от принадлежащих государству материальных ценностей, проценты по предоставленным займам и выручку от продаж предприятий. В феодальные времена они в основном получались в виде ренты с частных владений королей и знати. Во многих ранних и средневековых государствах эти источники поступлений были адекватны потребностям правительства; затем они сократились во многих странах, как относительно, так и абсолютно, из-за продажи находящегося в государственной собственности имущества (земель и рудников) и с недавним расширением функций правительства снова очень быстро увеличились. Теперь промышленные доходы поступают не только от арендной платы за леса, шахты, доки, земли и здания, но и от прибыли от эксплуатации промышленных предприятий, таких как гидротехнические сооружения, железные дороги, шахты и фабрики, а также от процентов на средства, размещенные в банках или инвестированные иным образом. В настоящее время промышленные доходы совокупных правительств Соединенных Штатов (национальных, штатов и муниципальных) составляют примерно пятую часть всех поступлений в бюджет. С середины девятнадцатого века количество и разнообразие промышленных предприятий, осуществляемых правительствами, неуклонно увеличивались, и этот рост был наиболее заметен в городах. Изменения в этом отношении в Соединенных Штатах, какими бы значительными они ни были, происходили медленнее, чем в европейских странах.

В 1913 году поступления такого рода (доходы департаментов и предприятий общественного обслуживания) составили почти 500 000 000 долларов. Большая часть этой суммы поступает в национальное правительство (288 000 000 долларов), в основном от почтового ведомства. Большая часть оставшейся суммы поступает в второстепенные подразделения (176 000 000 долларов) и лишь незначительно - в штаты. Общий "заработок" (здесь это означает поступления, а не прибыль) предприятий общественного обслуживания в инкорпорированных местах составил 120 000 000 долларов.

§ 6. #Государственные поступления от займов.# Средства для инвестирования в эти коммерческие предприятия почти во всех случаях первоначально получены за счет государственных займов. Почти каждая единица или подразделение правительства может стать заемщиком, чтобы сразу предоставить своим гражданам определенные необходимые преимущества и усовершенствования, когда средств под рукой нет, а немедленное налогообложение считается слишком тяжелым бременем.[2]

Задолженность (за вычетом средств, имеющихся для выплаты долга) совокупных правительств Соединенных Штатов в 1913 году составляла:

Нация	\$1,028,000,000
Государства	346,000,000
Второстепенные подразделения	3,476,000,000

Всего \$4,850,000,000

Большая часть почти каждого государственного долга была образована в целях ведения войны и подготовки к войне, в то время как почти весь государственный долг, кроме национального, был создан в целях мирного социального и промышленного развития. Долги американских штатов частично были необходимы для покрытия дефицита текущих расходов, но в последнее время в основном для возведения общественных зданий, покупки лесных угодий, улучшения дорог и строительства каналов. Второстепенными подразделениями являются округа, большие города, деревни, боро, поселки городского типа, школьные округа, районы дренажа, ирригации и возведения дамб, пожарные районы, районы оказания помощи бедным, дорожные районы и различные другие подразделения штатов и округов. Каждый из них имеет более или менее законное право брать на себя долги и взимать налоги с целью выплаты процентов и основной суммы долга. Цели, на которые специально организованные районы несут долги, иногда указываются в названиях (например, дренаж, ирригация), в то время как обычные политические подразделения округов, городов, деревень, поселков, волостей имеют долги за большое разнообразие объектов, таких как улицы, канализация, водоснабжение, электростанции, школы, библиотеки и другие общественные здания. Большие расходы на эти цели необходимы, поскольку местные органы власти берут на себя новые функции, и либо существующее оборудование (такое как системы водоснабжения и уличные железные дороги) должно быть закуплено у частных компаний, либо должно быть построено новое. Они необходимы еще и потому, что быстрый рост населения требует немедленных "капиталовложений", оплату которых за счет займов легче растянуть на несколько лет (например, на расширение улиц и мощение, а также на предоставление школ для детей).

§ 7. #Невозвратный характер поступлений по займам.# Поступления от займов (и некоторых других видов продаж) называются поступлениями без возврата, поскольку они являются лишь предваряющими поступления из других источников. Экономическая теория таких займов по существу такая же, как и теория частных займов, но заемщиками в совокупности являются жители данного политического округа. Чтобы получить нынешнее использование товаров, они продают свое обещание производить будущие платежи на общую сумму больше. Ссуда - это текущая стоимость этих обещаний. В случае займов, предоставляемых на местные цели, в настоящее время обычно создаются резервы для их полного погашения в течение определенного количества лет, обычно 10, или 20, или 30. Тем временем проценты выплачиваются ежегодно или раз в полгода, и из какого-либо источника собирается дополнительная сумма для погашения части кредита, иногда путем ежегодного погашения определенной части, иногда путем накопления амортизационного фонда до тех пор, пока это не составит весь долг.

Таким образом, мелкие подразделения в Соединенных Штатах постоянно создают долги в размере около 2 000 000 000 долларов каждый год и в то же время выплачивают прежние долги частями, в общей сумме несколько меньшей этой. В случае некоторых муниципальных инвестиций, которые являются коммерческими предприятиями (такими как те, которые поставляют газ, электричество и воду), эти ежегодные платежи могут производиться из прибыли; в случае других платежей платежи поступают за счет специальных взносов владельцев; и в большинстве других случаев они взимаются обычными методами

налогообложения. В Америке значительная часть этих расходов, согласно закону о специальных оценках, возлагается на владельцев прилегающих земель, чьи расходы обычно с лихвой компенсируются возросшей стоимостью их земель в результате улучшений. В этом случае также текущие инвестиции осуществляются в ожидании будущих доходов, которые получают владельцы улучшенных земель.[3]

§ 8. #Доходы от налогообложения.# Большая часть поступлений большинства правительств, помимо займов, а во многих случаях почти все такие поступления поступают от налогообложения. Налог (как глагол) первоначально означал прикасаться или трогать, затем оценивать, а затем возлагать бремя на кого-либо, особенно налагать плату за услуги, товары или деньги на людей или имущество для поддержки правительства.[4]*Налогообложение* - это юридический процесс получения доходов, услуг или богатства от частных лиц для общественных нужд.

Налоги бывают разных видов, но они всегда представляют собой доходы или богатство, представляющее будущие доходы, передаваемые из частной собственности налогоплательщиков правительству. В редких случаях для общественных нужд может быть изъято больше, чем чистый текущий доход определенного вида. Поскольку экономический доход имеет много источников, он может быть изъят в самых разных точках, а налогообложение может принимать различные формы. Различия настолько многообразны, что трудно провести удовлетворительную классификацию конкретных налогов.

§ 9. #Формы налогообложения.# Ниже приведены наиболее часто упоминаемые формы налогообложения.

(a) простейшей формой налога является *подушный налог*, единая сумма, подлежащая уплате каждым лицом налогооблагаемой категории. Эта форма налога все меньше и меньше используется в Америке и в настоящее время составляет немногим более 17 000 000 долларов, [5] что составляет всего 0,6 от 1 процента совокупных налогов в Соединенных Штатах. Национальное правительство получает около четверти этой суммы от налога на иммигрантов, а остальное собирают (некоторые из) штатов, округов и второстепенных подразделений. Обычно, если не всегда, избирательный налог взимается только с избирателей в качестве условия получения права голоса.

(b) Налоги могут взиматься с *доходов* по мере их поступления во владение владельца. Обычно налогообложению подлежат только денежные доходы, возникающие в результате коммерческих операций, и не предпринимается никаких попыток оценить стоимость психических доходов. Коммерческие доходы легче измерить, но отсутствие других элементов должно приводить к большому неравенству в налоговом бремени, как между двумя физическими лицами, контролирующими равные доходы от недвижимости.

(c) Налоги могут взиматься с *собственности*, либо общие для всего имущества в налоговом округе, либо специальные для определенных форм собственности. Налог на имущество может быть специфическим или *адвалорным*, пропорциональным стоимости, в зависимости от метода ее определения. Поскольку стоимость материального богатства представляет собой капитализацию арендной платы по преобладающей процентной ставке, общий, *адвалорный* налог на имущество, поскольку он применяется к материальному богатству, и если бы он был точно оценен, потребовал бы примерно равной доли доходов от богатства. Это,

конечно, не касается непосредственно доходов, получаемых от заработной платы, но во многих случаях снижает их покупательную способность. В некоторых отношениях это более эффективный метод, чем налог на фактическую арендную плату, поскольку он распространяется на предполагаемую, или спекулятивную, арендную плату.

(d) Налоги могут взиматься с *расходов* (иногда называемых налогами на потребление). Это всего лишь еще один способ нападения на доход, поскольку в долгосрочной перспективе большая часть дохода тратится не всегда человеком, который его заработал, а кем-то другим, и, таким образом, он достигается за счет налога на расходы. Обычно в Соединенных Штатах тарифные пошлины считаются налогами на расходы, а также внутренними доходами (также называемыми акцизами) национального правительства. Во время войны внутренние доходы в Соединенных Штатах распространяются на множество статей, но обычно они ограничиваются (за незначительными исключениями) алкоголем и табаком. Большинство из этих налогов фактически взимаются не во время покупки конечным потребителем, а с конкретных товаров, находящихся в руках какого-либо продавца или коммерческого агентства, и некоторые из них по сути являются специальными налогами на имущество, а другие - налогами на бизнес, упомянутыми ниже.

(e) Налоги могут взиматься с отдельных отраслевых учреждений или с процесса *ведения бизнеса*; таковы налоги на ведение бизнеса, лицензии, налоги на инвестиции в бизнес и корпоративные налоги. Это бремя распределено и в конечном итоге зависит от некоторого дохода, который редко можно точно установить.

§ 10. #Несовершенные налоговые "системы".# Действующие налоговые законы каждой ветви власти в стране сочетают различные формы в разных пропорциях. Большая часть федеральных налогов состоит из тарифных пошлин и внутренних поступлений; последние включают в себя различные специальные налоги на бизнес и собственность, а с 1913 года - федеральный подоходный налог. Крупнейшие поступления штатов, округов и второстепенных округов поступают от налогов на имущество, некоторые из которых специальные, но большинство из них общего характера. Среди различных штатов наблюдается большое разнообразие. Некоторые используют общий налог на имущество для всех подразделений (штата и местных), в то время как другие (несколько Северных штатов и Калифорния) разделили источники государственного и местного налогообложения, облагая корпорации налогом для государственных целей и большинство других форм богатства для местных целей. В некоторых штатах, особенно на Юге, широко используются лицензии и налоги на бизнес как для государственных, так и для местных целей. Налоговое законодательство многих штатов было значительно изменено в последнее время и все еще находится в процессе изменений. Лишь в широком смысле можно говорить о налоговой "системе" любого государства, состоящей из множества разнообразных элементов, каждый из которых используется для использования каким-то независимым образом того или иного источника частного дохода в общественных целях. Любая налоговая "система" возникла более или менее случайно, руководствуясь не более чем общим принципом, чем советом старого циничного государственного деятеля — так ошипывать гуся за перья, чтобы он как можно меньше кудахтал. Таким образом, повсюду существующая ситуация должна быть в значительной степени объяснена обычаями и невежеством, слабостью одних классов и чрезмерным влиянием других классов, а не четко продуманными принципами, которыми разумно пользоваться.

§ 11. #Предложены различные стандарты правосудия.# Не было недостатка в серьезных попытках выработать некоторые общие принципы. Было предложено множество стандартов для измерения распределения налогового бремени, таких как выгода, равенство и возможности. Каждый из этих терминов допускает различные толкования, которые время от времени менялись. Очевидно, что выгода, получаемая любым гражданином от большинства государственных услуг, не поддается точному измерению. Стандарт равенства не может быть применен в каком-либо буквальном смысле к сильным и слабым, к богатым и бедным. Однако равенство можно интерпретировать применительно не к объективным благам, а к психическим жертвам, причиняемым налогообложением. Способности бывают разных видов и могут пониматься по-разному. Некоторые считают, что способность нести налогообложение "точно пропорциональна денежному доходу"; другие считают, что оно увеличивается более высокими темпами, чем денежный доход, и поэтому выступают за прогрессивное налогообложение, то есть за более высокие ставки для больших доходов.

§ 12. #Социальное обеспечение как цель. # Противоречивые интересы различных классов налогоплательщиков в каждый период в некоторой степени смягчаются преобладающим общественным мнением, иногда называемым общественным сознанием, и налоги корректируются в соответствии с расплывчатым идеалом социального обеспечения. Социальная целесообразность, в более или менее широком понимании, определяет, кто должен облагаться налогом и к каким социальным результатам следует стремиться. Освобождения от налогов в феодальные времена были велики и, с нашей точки зрения, несправедливы, поскольку высшие классы спасались бегством, в то время как крестьяне несли большую часть бремени. Землевладельцы и дворянство, которые, как предполагалось, выполняли важные социальные функции, в целом перестали быть полезными в период, предшествовавший Французской революции, которая устранила многие из этих злоупотреблений.

Сегодня в большинстве штатов некоторые виды имущества и некоторым классам граждан свободно освобождаются от налогообложения из-за их предполагаемого отношения к общественным интересам. Освобождаются недвижимость и оборудование, предназначенные для образовательных, религиозных и благотворительных целей, дома священников и служителей, усадьбы, приобретенные на пенсионные деньги, а также все общественные земли, здания и оборудование.

Общественный интерес требует, чтобы налоги были одновременно эластичными и производительными, с тем чтобы потребности правительства были в полной мере обеспечены. Согласование этих потребностей в законодательстве о налогообложении требует высокой степени мудрости, дальновидности и честности со стороны законодателя и гражданина. Никаких жестких правил распределения налогов быть не может. Решение о том, что наиболее целесообразно для общего блага, должно приниматься общественным мнением в каждом поколении.

§ 13. #Принципы администрирования.# Какие бы формы налогов ни были приняты, будь то налоги на имущество или доходы, будь то пропорциональные или прогрессивные ставки, их справедливость и целесообразность во многом зависят от их администрирования. Принципы и практика в этом, как и в большинстве других дел, могут сильно различаться. Администрирование налогообложения должно быть экономичным, определенным и

единообразным. Некоторые законы легче и экономичнее исполняются, чем другие. Время получения должно быть максимально удобным для гражданина, а способ оплаты - максимально простым. Желательна максимальная определенность в отношении времени, способа оплаты и суммы. Налогообложение, которое по своему принципу является переменным, непостоянным или зависит от личной прихоти и фаворитизма, является деспотизмом. Но величайшее зло на практике является результатом ошибок в оценке. Исчисление налогов должно быть доверено людям с ошибочными суждениями, несовершенными знаниями и эгоистичными интересами. Сегодня оценщик так же близок к деспоту, как и любой представитель народного правительства. Нередко люди, доказавшие свою несостоятельность в каждом частном бизнесе, за который они брались, по пристрастным или коррумпированным причинам избираются оценщиками и наделяются полномочиями выносить суждения о стоимости имущества на миллионы долларов. В сложившихся обстоятельствах следует ожидать бед, и они случаются. Мелкий собственник часто оказывается раздавленным неравной оценкой, в то время как крупный собственник легко отделяется. Политическим друзьям оказывают предпочтение, политических врагов заставляют страдать. Даже самые честные и способные оценщики находят в несовершенстве налогового законодательства[6] непреодолимое препятствие для беспристрастного правосудия.

§ 14. # Изменение и распространенность.# Лицо, платящее налог в государственную казну, не всегда является тем, чей доход сокращается в долгосрочной перспективе. Наиболее отчетливо это видно на примере налогов, уплачиваемых посредниками. В большинстве случаев окончательное и регулярное налоговое бремя распределяется на ряд доходов. Передача бремени называется *перемещением* налога; конечное местоположение бремени называется *распространенностью* налога. Законодатель не может точно сказать, на что упадет вес. Принципы ценности дают некоторые рекомендации при проведении расследования, но за работой принципа трудно следить.

Рассмотрим ситуацию, когда определенные налоги взимались в течение некоторого времени. Они стали частью общей корректировки цен. Если они оплачены кем-либо в бизнесе, они могут рассматриваться как вычет из валовой выручки или продукта бизнеса до вычета себестоимости или как часть себестоимости.[7] В любом случае каждый, кто выбирает этот бизнес, делает это в свете этого факта. Если бизнес не обещает приносить такой же хороший доход (заработную плату, прибыль), как и другие направления, число занятых в нем и объем производства должны уменьшаться и, следовательно, цена продукта повышаться, или стоимость факторов снижаться, или и то, и другое в некоторой пропорции. Таким образом, налог на любого долгосрочного агента или на любой установленный бизнес через некоторое время включается в его цену и в цены продуктов, и любой покупатель платит цену, основанную на чистом доходе, остающемся у владельца имущества после уплаты налога. С этой точки зрения, считается, что налоги в той или иной степени платит каждый, как те, кто этого не делает, так и те, кто действительно встречается со сборщиком налогов лицом к лицу. Гражданин, не имеющий налогооблагаемой собственности, страдает от расточительности правительства и неравенства в налогообложении гораздо сильнее, чем он осознает, поскольку последствия большинства налогов распределены таким образом, что каждый самоокупаемый член общества имеет в них некоторую долю.

§ 15. #Налоги как издержки.# Теперь, если взимается новый налог или изменяется размер старого налога или его сфера применения, это приобретает новое влияние в промышленности. Некоторые профессии становятся более привлекательными, другие - менее. Одни места

становятся более, другие - менее желанными для проживания. Таким образом, стоимость собственности колеблется, и инвестиции становятся более или менее прибыльными. Если новый налог уменьшает чистый доход какого-либо производственного агента, он также снижает его стоимость, которая является всего лишь капитализацией его чистой ренты. Если снять налоги с фабрик и обложить их арендной платой с ферм, фабрики вырастут, а фермы упадут в цене в руках их владельцев. Немедленное изменение стоимости намного превышает годовой налог, поскольку, если из годовой арендной платы за ферму постоянно изымается пять долларов, из ее продажной стоимости сразу изымается почти сто долларов, когда преобладающая доходность инвестиций составляет 5 процентов. Скорость адаптации сильно варьируется в различных условиях, а приток и отток рабочей силы и капитала происходят более или менее быстрыми темпами в различных отраслях.

Налоги, которые предприятия не в состоянии переложить на других, учитываются ими как часть своих производственных издержек всякий раз, когда условия конкуренции и замещения позволяют это сделать. Каждый новый налог, который ограничивает поставки любого необходимого агента, должен повышать цены на продукты и приводить к тому, что большая или меньшая часть налога ложится на плечи потребителей. Во время Гражданской войны повышение налога на виски повысило его отпускную цену, и винокурни, владевшие акциями, с которых уже был уплачен меньший налог, получили прибыль в миллионы долларов. Когда в Англии был повышен налог на чай, все дилеры, накопившие запасы до вступления закона в силу, оказались в выигрыше. Каждое изменение в налогообложении неизбежно затрагивает, как в благоприятную, так и в неблагоприятную сторону, многие интересы. Возможность предвидеть изменение налогового законодательства или получить от лиц, находящихся у власти, информацию о предлагаемом изменении делает возможными спекуляции и прибыльной политической коррупцию.

Тот факт, что изменение налогообложения является тревожным фактором в росте цен, не следует считать незначительным только потому, что "в конце концов все становится на свои места". Каждое изменение в налогообложении является элементом неопределенности в бизнесе и увеличивает состояние одних людей за счет других. Следовательно, никакие значительные изменения не должны вноситься без веских причин в их пользу. Старые налоги обладают преимуществом стабильности, но во многих случаях они вышли из гармонии с условиями производства. Таким образом, хотя время от времени возникает реальная необходимость в реформе налоговой системы, ее не следует проводить без признания многочисленных и сложных связанных с ней интересов.

[Сноска 1: здесь имеется в виду не определенная политическая партия, а принцип социального действия.]

[Примечание 2: Общие долги *национальных* правительств мира непосредственно перед началом великой войны в 1914 году оценивались примерно в 44 000 000 000 долларов. (Эти цифры включают долги отдельных штатов в федеративных союзах Австралии и Германской империи, а также отдельные долги европейских колониальных правительств, но не долгов штатов Соединенных Штатов, и ни в коем случае не включают долги второстепенных подразделений, общие цифры по которым недоступны.) Новые долги, образовавшиеся в результате войны, уже более чем вдвое превышают предыдущую сумму.]

[Примечание 3: Таким образом, специальная оценка по своей природе частично является частной инвестицией. План специальных оценок мог бы легко применяться во многих других случаях, чем это делается в настоящее время.]

[Примечание 4: Существуют пограничные случаи, когда трудно решить, является ли конкретный платеж правительству в виде пошлины, платы за услуги (например, тарифы на воду и т.д.) И специальной оценки (например, за мощение улиц) в юридическом смысле налогом или нет. Некоторые суды, например, постановили, что для определенных целей специальный сбор следует называть налогом, а в некоторых других случаях его не следует называть, если это противоречит очевидному и справедливому намерению законодательного органа.]

[Примечание 5: Цифры не включают доходы из зарегистрированных мест с населением менее 2500 человек, где избирательные налоги могут составлять значительную сумму.]

[Сноска 6: В частности, трудности, отмеченные в следующей главе, см. 2-5.]

[Сноска 7: См. Том I, стр. 374.]

ГЛАВА 17

НАЛОГИ НА ИМУЩЕСТВО И КОРПОРАЦИИ

§ 1. Важность налогообложения как общественного вопроса. § 2. Общий налог на имущество; природа и трудности. § 3. Двусмысленность термина "имущество". § 4. Различные методы вычисления. § 5. Последовательная политика налогообложения богатства. § 6. Необходимая реформа налогообложения. § 7. Разделение государственного и местного налогообложения. § 8. Федеральное налогообложение товаров в торговле. § 9. Предложение о едином налоге на стоимость земли. § 10. Различные реформы в области земельного налогообложения. § 11. Трудности с налогообложением корпораций. § 12. Специальные налоги на банки. § 13. Специальные налоги на страхование. § 14. Специальные налоги на транспорт. § 15. Альтернативная политика корпоративного налогообложения. § 16. Общий план корпоративного налогообложения.

§ 1. # Важность налогообложения как общественного вопроса.# Обсуждение налогообложения сопровождало рост свободного правительства в Англии и Америке со времен Великой хартии вольностей. Было обнаружено, что контроль над государственным кошельком дает ключ к политической власти, и поэтому он часто становился причиной конфликта между монархом и народом. Но в нашей собственной национальной истории с момента принятия Конституции налогообложение не занимало ведущего места в политике, за исключением одного аспекта тарифа. Конституционный вопрос о правах государств долгое время привлекал наибольшее внимание граждан и законодателей. Но с возросшим вниманием общественности к экономическим вопросам проблема налогообложения приобрела все большее значение.

Стало общепризнанным, что налогообложение может играть и обязано играть ведущую роль как фактор распределения богатства, и, таким образом, оно является центром многих острых споров относительно социальных реформ. В конечном счете, почти каждое предложение о социальных изменениях и улучшениях сопряжено с определенными затратами. Тогда необходимо ответить на вопрос. Кто должен получать льготы, и с кого и как должны взиматься

новые налоги для оплаты расходов? Кроме того, часто утверждается, что такой результат налогообложения в виде перераспределения доходов сам по себе является (или может быть достигнут) достоинством; а некоторые даже видят в налоговой реформе ответ на важнейшие социальные вопросы нашего времени. Теперь мы должны рассмотреть несколько наиболее важных проблем налогообложения, увидеть трудности и предложить направление, в котором следует искать их решение. Поскольку тариф уже рассматривался отдельно, основными видами налогов, которые мы должны здесь рассмотреть, являются налоги на имущество, общие и специальные, а также налоги на наследство и подоходный налог.

§ 2. #Общий налог на имущество; характер и трудности.# Ставки как налогообложения, так и взимания общего налога на имущество являются едиными и равными пропорционально стоимости всего (или почти всего) имущества в налоговом округе.[1] Всегда существуют некоторые исключения из определенных видов собственности, или из собственности определенных лиц, или из собственности и вещей, используемых для определенных целей — общественных, образовательных, религиозных и благотворительных по своей природе.

Федеральное правительство не взимает общий налог на имущество, но другие ветви власти [2] получают от него около трех пятых всех своих доходов.

На первый взгляд, в принципе, нет ничего проще и справедливее такого плана налогообложения, но те, кто наиболее тщательно изучил его практическое применение, почти в один голос заявляют, что это "прискорбный провал". Основной причиной этого провала было то, что оценка налога является несовершенной и неполной. Обычно считается, что если бы можно было оценить все имущество, план был бы превосходным. Несомненно, сложность справедливой оценки отчасти связана со слабостью налога, но за этим, и это более важно, кроется внутренняя ошибочность, присущая внешне простому принципу налогообложения.

§ 3. #Двусмысленность термина "собственность".# К сожалению, слово "собственность" применяется, даже самыми компетентными судами, как к нематериальному праву собственности (фундаментальное значение), так и к конкретной вещи, которой владеют, источнику дохода.[3] Но очевидно, что стоимость права на доход, приносимый, например, домом, - это просто стоимость дома. Ценность *собственности в одном смысле* (абстрактное владение, нематериальное право) является всего лишь отражением ценности *собственности в другом смысле* (конкретное богатство). Здесь нет двух независимых источников экономического богатства. Любая ценность, принадлежащая одному, вычитается из другого. Также нерационально брать бумажный документ, называемый актом купли-продажи (который является всего лишь свидетельством права собственности), и называть его материальной собственностью, имеющей ценность в дополнение к самому дому. Тем не менее, на самом деле, все эти путаницы постоянно вносятся в налогообложение. Термин "нематериальная личная собственность" применяется к таким вещам, как товарные кредиты, векселя, облигации - в целом к праву взыскивать суммы с другого лица, независимо от того, возникают ли эти права в результате продажи или займа, — и все они рассматриваются как части налогооблагаемого имущества. Иногда доказательства задолженности, простые векселя или ипотечные бумаги, даже называются материальным имуществом, тем же термином, который применяется к земле, домам и оборудованию. В соответствии с общепринятой практикой, подкрепленной длинным рядом судебных решений, эти права (независимо от того, подтверждены они на бумаге или нет) подлежат налогообложению, за исключением случаев, когда отдельным законодательством

были сделаны определенные неохотные исключения. Эти взгляды и такая практика поддерживаются популярным желанием обложить налогом ростовщиков. Результатом является "двойное налогообложение" многих источников дохода. Это влечет за собой бремя, которое в некоторых случаях является разорительным как для заемщиков, так и для кредиторов, и которое во всех случаях приводит к уклонению от уплаты налога.

Возьмем, к примеру, дом, оцененный в 10 000 долларов, которым владеют без долгов и стоимость аренды которого составляет 600 долларов. При ставке 1,5% уплаченный налог составит 150 долларов. Теперь, если владелец занимает 8000 долларов, он по-прежнему облагается налогом в размере 150 долларов от полной стоимости дома, а кредитор почти везде облагается налогом в размере 120 долларов от суммы его ипотеки. Таким образом, общая сумма налога, подлежащего уплате с одного источника дохода - дома, составляет 270 долларов. Тот же анализ покажет, что любой кредит является всего лишь договорным требованием к какому-либо другому источнику дохода, который уже облагается или должен был облагаться налогом.

Если одному лицу принадлежит вся капитальная стоимость, вложенная в определенный объект богатства, не предпринимается попыток облагать налогом как капитал, так и само богатство; но если случается, что два или более человека разделяют капитальную стоимость, вложенную в одно и то же богатство, предпринимается попытка облагать налогом как единицу полную стоимость богатства и, в дополнение, также некоторую часть капитала. Однако в большинстве случаев это "нематериальное имущество" легко скрыть от глаз оценщика, и сравнительно небольшое его количество когда-либо облагается налогом. Это означает неравенство и трудности в применении налога и, как следствие, непрекращающийся соблазн лжесвидетельствовать со стороны налогоплательщика, а также к фаворитизму и взяточничеству со стороны государственных должностных лиц.

§ 4. #Различные методы выжидания.# Общий налог на имущество на практике несправедлив и деморализует. Что же тогда с этим делать? Применялись различные методы. Один из них заключался в том, чтобы заявить, что закон был бы хорош, если бы его можно было применять, но поскольку на практике этого быть не может, лучше всего продолжать в том же духе, поймав нескольких "уклоняющихся от уплаты налогов", а остальных отпустить. Другая политика заключается в найме "налоговых хорьков", выплачивающих им крупные комиссионные за выявление случаев, когда нематериальная собственность такого рода была скрыта от оценщиков. Этот метод, независимо от того, насколько строго он применяется, никогда не охватывал более чем небольшой доли случаев и становится мощным средством политического фаворитизма и коррупции.

Другая политика заключается в сохранении общего принципа, но с некоторыми исключениями. Обычно исключения делаются как раз в тех случаях, когда закон при серьезных усилиях было бы легче всего привести в исполнение, и, следовательно, там, где он стал наиболее неудобным. В результате этих изменений законы штата демонстрируют ошеломляющее и нелогичное разнообразие. Согласно конституционному толкованию, банкноты Соединенных Штатов и федеральные облигации освобождены от налогообложения штата и местного налогообложения; как правило, по законодательству штата ссуды строительных и кредитных ассоциаций и сберегательных банков освобождаются, поскольку в большинстве штатов являются государственными и муниципальными облигациями, если они хранятся на территории штата. По меньшей мере в восьми штатах облигации штата освобождены от уплаты налога, но

облигации муниципалитетов подлежат налогообложению, в то время как в нескольких штатах дело обстоит наоборот. В нескольких штатах оба вида облигаций, выпущенных после указанных дат, освобождаются от уплаты налогов, но в штате Огайо облигации освобождаются только в том случае, если они выпущены до 1913 года. Однако все из сорока восьми штатов, кроме семи, пытаются облагать налогом резидентов-держателей государственных и муниципальных облигаций других штатов; но исключительными штатами являются те, в которых проживает большинство инвесторов в этот класс ценных бумаг. Во многих случаях частная дебиторская задолженность может быть зачтена в счет задолженности к выплате. В некоторых штатах ипотека на недвижимость исключается или (в Массачусетсе) рассматривается как доля в недвижимости. Редко ипотечные кредиты освобождаются от уплаты определенной суммы (в Индиане - до 700 долларов, цель состоит в том, чтобы побудить заемщика раскрыть имя кредитора). Иногда взимается специальный налог на регистрацию ипотеки, подлежащий уплате только один раз (в Нью-Йорке 1/2 от 1 процента), в остальном ипотечные кредиты не облагаются налогом. Какой бы небольшой ни была эта ставка, налоговая отдача от налогообложения ипотеки в рамках этого плана превышает доходность от общего налога на имущество.

Из-за совпадения этих законов, столь противоречивых в принципе, может случиться так, что ценные бумаги, принадлежащие налогоплательщикам, проживающим в других государствах, помимо тех, в которых был произведен выпуск, облагаются налогом в два, три или более раз; но немногие займы такого рода выдаются, если вообще выдаются, за исключением тех, кто уклоняется от любого налогообложения.

§ 5. #Последовательная политика налогообложения богатства.# Эти исключения по-прежнему оставляют закон в его общих принципах относительно налогообложения нематериального имущества нелогичным и несправедливым. Решение может быть найдено только путем отказа от двусмысленного юридического понятия собственности и использования экономических концепций. Последовательное налоговое законодательство может принимать за основу оценки либо богатство, либо капитал, но иногда не одно, а иногда и другое. Богатство является обезличенной основой налогообложения; каждая часть богатства может облагаться налогом один раз как единое целое, независимо от того, как была разделена собственность. Или может быть выбран другой вариант. Капитал стал бы личной основой налогообложения; капитал каждого человека мог бы облагаться налогом независимо от того, из каких источников были получены доходы (конкретное богатство, конечно, при этом не облагалось бы налогом).

База богатства гораздо ближе к нынешнему общему налогу на имущество в том виде, в каком он фактически вводится. Оценка общего материального богатства, несомненно, была бы более легкой, чем оценка отдельных капиталов, и точно так же была бы более простой и справедливой, чем нынешняя непоследовательная политика. Материальные вещи сравнительно легко найти, измерить и оценить там, где они находятся, и если все они облагаются налогом, то, очевидно, это то же самое, как если бы все капитальные ценности, основанные на них, облагались налогом в руках владельцев. Различные справедливые требования разных владельцев к одному источнику дохода можно было бы оставить на усмотрение самих себя путем изменения, главным образом в выборе инвестиций, после того, как план стал применяться повсеместно.

§ 6. #Необходима реформа налогообложения.# Оценка нынешнего общего налога на имущество общеизвестно неэффективна и несправедлива. Корнем большинства нынешних зол (кроме

рассмотренных выше) является метод местных выборов заседателей, который обычно проводится по городам, но в некоторых случаях и по округам. Оценка стоимости, сделанная местным оценщиком, используется в качестве основы для налогообложения не только для его округа, но и для более крупных единиц (округа и штата). Таким образом, каждый местный заседатель подвергается искушению из-за конфликта интересов не только между налогоплательщиками в округе, который его избирает, но и из-за конфликта интересов между его округом в целом и другими округами. Чем ниже соотношение оценки к истинной оценке в каком-либо населенном пункте по сравнению с другими налоговыми округами, тем меньшую долю налогов округа и штата приходится платить жителям данного округа. Таким образом, готовность недооценивать собственность часто становится главным достоинством оценщика в глазах его политических избирателей. Во многих случаях это приводило к абсурдной заниженной оценке, которую уравнилельные комиссии оказались бессильны сколь-либо существенно исправить. Более разумным планом была бы общая государственная оценка с постоянным экспертным советом уполномоченных, в котором был бы задействован корпус государственных оценщиков в соответствии с системой назначения заслуг. Этот план пока применялся только к оценке железных дорог и некоторых других государственных корпораций.

§ 7. #Разделение государственного и местного налогообложения.# По только что указанной причине провал общего налога на имущество наиболее заметен там, где он используется в качестве основы для налогообложения штата. Это побудило некоторых студентов-финансистов выступать за план разделения государственного и местного налогообложения. Это означает передачу определенных источников дохода (таких как корпорации и ликеро-водочный бизнес) в первую очередь или исключительно государству, в результате чего вся недвижимость и общая собственность некorporативных лиц будут облагаться налогом округами и второстепенными подразделениями по общему налогу на имущество. Этот план все чаще применялся в Нью-Йорке, пока в 1906 году он не стал почти завершенным. В 1910 году этот план был принят в Калифорнии; и он в значительной степени используется в Нью-Джерси, Коннектикуте, Делавэре и Пенсильвании, а также в небольшой степени в некоторых других штатах. Эффективная государственная оценка общего благосостояния позволила бы реализовать большинство преимуществ, заявленных в этом плане, и в то же время избежать некоторых из его опасностей.

§ 8. #Федеральное налогообложение товаров и актов в сфере торговли.# Тарифные и внутренние налоговые сборы составляют два основных дохода федерального правительства. Оба они в основном являются налогами на богатство. В отличие от общих налогов на собственность, они взимаются не с основной массы находящегося во владении имущества, а почти полностью с товаров и с действий в ходе торговли. Печати на квитанциях, чеках, актах купли-продажи и лицензиях на продажу спиртных напитков и табака являются налогами на предпринимательские действия, которые необходимы для приобретения, использования или расходования богатства. Импортируемые товары облагаются налогом при въезде в страну; отечественные товары, такие как сигары, спиртные или солодовые настойки, игральные карты и (иногда) спички, чугун и другие изделия, облагаются налогом обычно при выходе с завода. Уже было показано, что, когда тарифная пошлина препятствует импорту иностранных товаров и за счет повышения цен стимулирует внутреннее производство изделия, фактически происходит налогообложение потребителя с целью субсидирования частного производителя. Система должным образом скорректированных компенсационных пошлин (тарифы и внутренние пошлины вместе взятые), которая препятствовала бы тому, чтобы тарифные пошлины оказывали какое-либо запретительное воздействие, какое бы ни могло быть сделано в такой великой стране, как

наша, для получения любых желаемых доходов. Такая система в сочетании с федеральным подоходным налогом, по-видимому, обречена стать главной зависимостью национального правительства.

§ 9. #Предложение о едином налоге на стоимость земли.# Помимо общего налога на имущество, в целом по стране существует большое количество специальных налогов на имущество. Некоторые из них были введены в качестве замены общего налога на имущество; таково специальное налогообложение (упомянутое выше) ипотечных кредитов и облигаций. Были введены другие специальные налоги на недвижимость, поскольку считалось, что они хороши сами по себе; таковы специальные налоги на франшизу для корпораций и некоторые виды налогов на землю.

Генри Джордж и его последователи настоятельно призывали к особому налогообложению земли или ее стоимости с момента публикации замечательной книги "Прогресс и бедность" в 1879 году. Доктрина, изложенная там, состоит в том, что государство должно "присваивать земельную ренту путем налогообложения", должно "облагать налогом стоимость земли, независимо от улучшений". Утверждается, что "единого налога" такого рода было бы вполне достаточно для всех целей правительства. Основные аргументы, приведенные в пользу этого плана, можно свести к трем положениям: во-первых, частная собственность на землю по сути несправедлива, потому что земля создана природой, а не людьми; во-вторых, план упростил бы оценку, ограничив ее неуллучшенной землей и сделав ненужной более сложную оценку как материальных улучшений, так и неосязаемой личной собственности; и в-третьих, это привело бы к чудесной реформе социальных условий, ликвидации бедности и значительному увеличению производства.

В пределах нашего объема невозможно обсуждать это предложение дальше, чем указать, что: (1) Оно предполагает несостоятельную теорию собственности.[4] (2) В нем упускается из виду трудность отличить стоимость земли "независимо от улучшений" от стоимости земли такой, какая она есть на самом деле, трудность, особенно большая в случае сельскохозяйственных земель.[5] Трудность присутствует даже в случае городских земель, когда улучшения в области заполнения, осушения и выравнивания стали неотъемлемой частью участка.[6] (3) План игнорирует стимул (мотивирующую силу), который частная собственность давала и до сих пор дает для поддержания и более полного продуктивного использования земли. Нигде производство не процветало там, где государство было всеобщим землевладельцем.

§ 10. #Различные реформы в налогообложении земли.# Хотя план единого налога в принципе несовершенен, его широкое обсуждение привлекло внимание к необходимости реформы налогообложения земли. Некоторые предложения, направленные на достижение этой цели, пользуются широкой поддержкой как противников, так и сторонников единого налога. К ним относятся следующие:

(a) отказ от налогообложения ипотечных кредитов.[7]

(b) более правильная оценка, в соответствии с действующим законодательством, участков и земель, удерживаемых в спекулятивных целях, которые на практике в настоящее время сильно недооценены.

(c) более адекватное налогообложение специальных франшиз для корпораций за особые привилегии на автомагистралях общего пользования.

(d) освобождение в размере, равном затратам, от улучшений на земле, таких как здания, дренажные системы, заборы и удобрения, на ограниченный период времени после их проведения, возможно, на пять лет.

(e) отдельная оценка городских земель, используемых просто как строительные площадки, и зданий на них.

(f) налогообложение увеличения ("приращения") стоимости городской земли периодически или в связи с передачей права собственности.

§ 11. #Трудности с налогообложением корпораций.#[8] Примерно до второй четверти девятнадцатого века коммерческие корпорации (которых было немного) облагались налогом точно так же, как и общая собственность частных лиц. В основном это по-прежнему имеет место в большинстве штатов. Методы и механизм оценки были (и остаются) по существу локальными и простыми, и оказались недостаточными для охвата или справедливой оценки более крупных и сложных корпоративных предприятий, когда их оборудование и бизнес выходят за пределы города, затем округа и, наконец, штата. Более того, корпоративные формы организации, представленные в сложных и озадачивающих формах, отражают двойственную концепцию собственности.[9] Здесь было материальное богатство корпорации, а также были распределенные права собственности, капитал отдельных акционеров и держателей облигаций. Сбитые с толку этой двусмысленностью, люди того времени верили (как многие верят до сих пор), что здесь существовали два отдельных и справедливо облагаемых налогом фонда стоимости. "Народная воля" провозгласила (и продолжает провозглашать), что "все виды собственности должны нести свою справедливую долю налогового бремени". Однако применение этого принципа, очевидно, привело бы к двойному налогообложению и во многих случаях привело бы к конфискации. Между этими сомнениями и практической трудностью оценки оказалось, что корпоративное богатство не только не облагается двойным налогом, но в значительной степени ускользает даже от должного единого бремени.

§ 12. # Специальные налоги для банков.# Попытки справиться с трудностями без четкого понимания их причины приняли форму законодательных доработок и исправлений. Налоги собирались с корпораций любым способом, который казался работоспособным. Первыми экспериментировали с банками, которые были более ранними крупными корпорациями. Сначала были опробованы налоги на основной капитал и на обращение (в 1805 году в Джорджии), затем налог на дивиденды (в 1814 году в Пенсильвании и в 1815 году в Огайо), примерам которых последовал или был изменен ряд штатов. После создания национальной банковской системы в 1864 году попытки обложить налогом как капитал банков, так и акции, находящиеся в руках частных лиц, привели к решениям федерального суда, а затем и к законодательству штатов, согласно которому теперь во многих штатах банки облагаются налогом отдельно на свою недвижимость, а акции начисляются отдельным владельцам (по различным правилам), но налоги вычитаются из дивидендов и выплачиваются банком. Кроме того, существуют специальные налоги и сборы за франшизу, уплачиваемые банками в различных штатах.

§ 13. #Специальные налоги для страховых компаний#. Страховые компании наглядно демонстрируют сложности неоднозначной концепции собственности. Активы страховых компаний (мы имеем в виду здесь, в частности, резервные компании), которые принадлежат в составе собственного капитала держателям полисов (за вычетом требований акционеров в

случае акционерных компаний), почти все инвестированы в акции и облигации корпораций и в ипотечные кредиты на недвижимость. Теперь в соответствии с общим налогом на имущество, строго интерпретируемым, полисы подлежат оценке при их передаче или резервной оценке в руках держателей полисов; во-вторых, ценные бумаги и кредиты, составляющие активы, подлежат оценке для компании; и, в-третьих, железные дороги, фабрики и дома, построенные на непогашенные займы, предоставленные страховыми компаниями, подлежат оценке как материальное богатство для владельцев. Если бы такое толкование было применено на практике, это привело бы к тройному налогообложению из одного и того же экономического источника и стало бы совершенно запретительным для страхового бизнеса. Однако на практике применение этого принципа оказалось невозможным. Страховые компании обладают сравнительно небольшим материальным богатством, за исключением недвижимости для офисов. Это облагается местным налогом. Было опробовано несколько методов (начиная еще с 1824 года), чтобы заставить страховые компании платить налоги (обычно для государственных целей) на что-то помимо материального богатства. Налог на поступления от страховых взносов оказался наиболее действенным, сначала применительно к "иностранным корпорациям" (то есть к корпорациям других государств), а позже, как правило, и к отечественным компаниям. Сейчас, на фоне ошеломляющего разнообразия и межгосударственного соперничества в налоговом законодательстве, самая обычная ставка составляет два процента от валовых (в некоторых случаях от чистых) собранных премий. Налоги на страховые взносы вместе с различными лицензиями и сборами в настоящее время составляют 2,15 процента от общего объема поступлений от страховых взносов по страхованию жизни в Соединенных Штатах. Это налогообложение не существующей массы накопленного богатства, а процесса накопления, налог непосредственно на акт сбережения. Последовательная политика налогообложения богатства в сочетании с подходящим налогообложением потребовала бы отказа от существующих форм специальных страховых налогов.

§ 14. #Специальные налоги на транспорт.# Другой большой группой предприятий, налогообложение которых было особенно сложным, поскольку они распределены по разным налоговым округам, являются агентства транспорта и связи, особенно железнодорожные компании, компании спальных вагонов, экспресс-службы, телеграфные и телефонные компании. Государственный налог на железнодорожный тоннаж (Пенсильвания, 1860 год) был признан Верховным судом Соединенных Штатов неконституционным. Но было опробовано много других планов, чтобы заставить железные дороги внести свой вклад, главным из которых были налоги на дивиденды, валовую прибыль, оборудование и оценку основного капитала, облагаемые налогом либо компании, либо акционерам (Коннектикут с 1849 года). Примерно в трети штатов физическое предприятие больше не является основой налогообложения, за исключением того, что в большинстве из них какая-то часть или виды недвижимости облагаются налогом на местном уровне.[10]

Оценка деятельности телеграфных компаний по-прежнему проводится на местном уровне в большинстве штатов, но более чем в трети штатов они облагаются налогом либо на валовую выручку, либо на пробег проводов. Телефонные компании облагаются аналогичным налогом, но иногда в зависимости от количества передатчиков, или абонентов, или от каждой станции, или иным образом. Аналогичным образом компании, производящие экспресс-перевозки и спальные вагоны, облагаются налогом в той же группе штатов на пробег, или на основной капитал, пропорциональный пробегу, или налогами на лицензии и привилегии.

В случае с этими корпорациями, а также с различными другими видами компаний, никакие четкие принципы не служат руководством. Результатом является "хаос на практике — полное отсутствие принципов".[11]

§ 15. #Альтернативная политика в отношении корпоративного налогообложения.# Если мы не хотим, чтобы налогообложение корпораций по-прежнему рассматривалось как простое совпадение со всевозможными несоответствиями между различными штатами, необходимо признать некоторые общие принципы и сформулировать некоторую четкую политику. Но сегодня среди юристов и экономистов нет общего согласия относительно определенного и последовательного плана в этом вопросе.

Появляются две альтернативные политики. Первая заключается в том, чтобы сделать схему налогообложения корпораций совершенно отличной по принципу и плану от схемы налогообложения физических лиц. Предполагается, что "общий налог на имущество" является непоправимой ошибкой и особенно неприменим к корпорациям. Этот план согласуется с разделением государственного и местного налогообложения.[12] Печальным результатом этого является освобождение огромной массы налогоплательщиков штата от какой-либо очевидной и измеримой части налогового бремени для государственных целей и, таким образом, разделение ответственности и полномочий в правительстве штата. Тем не менее, некоторые ведущие специалисты в области финансов поддерживают эту политику.

Другая политика заключается в налогообложении богатства и бизнеса корпораций (за исключением тех, которые пользуются особыми привилегиями) по существу таким же образом, как и другого богатства и бизнеса. Таким образом, улучшение корпоративного налогообложения было бы лишь частью преобразования "общего налога на имущество" в общий налог на материальное богатство.[13] Если, во-первых, будет признана ошибка оценки справедливых интересов собственности в дополнение к совокупности богатств, а во-вторых, будет создано эффективное агентство оценки, налогообложение корпораций может быть логично и легко приведено в соответствие с гармоничной системой государственного и местного налогообложения.[14]

§ 16. #Общий план корпоративного налогообложения.# Основными особенностями такого плана реформы были бы следующие:

(a) оценка всего богатства государственным агентством с привлечением экспертов-оценщиков из других стран, назначаемых и работающих только в соответствии с системой заслуг.

(b) оценка стоимости каждого предприятия и объекта богатства как единицы для всего штата и распределение их по второстепенным подразделениям в качестве основы для взимания местных налогов.

(c) распределение общей стоимости в штате между населенными пунктами по общему правилу, в случае транспортных и передающих компаний, по километражу с должным учетом наличия местной недвижимости и специального промышленного оборудования, такого как ремонтные мастерские и электростанции.

(d) налогообложение предприятий между штатами только в надлежащей пропорции ко всему бизнесу, по пробегу или другим правилам; в этом вопросе необходимо развивать межгосударственную вежливость.

(е) при оценке необходимо учитывать различные факторы, определяющие возможность получения прибыли, такие как добрая воля, патенты и другие монополистические элементы, относящиеся к материальной базе предприятия и помогающие определить ее стоимость.

(f) при определении налогооблагаемой стоимости всего бизнеса необходимо учитывать рыночную стоимость ценных бумаг и векселей, принадлежащих корпорации, но они не должны рассматриваться как отдельно оцениваемое "имущество" (в дополнение к материальному заводу).

(g) Освобождение от ответственности владельцев ценных бумаг и доказательств задолженности корпораций.{15}

(h) режим особых привилегий, предоставляемых корпорациям общественного обслуживания в отношении использования улиц и автомагистралей общего пользования, на основе принципа выплаты арендной платы обществу, а не путем взимания процента с взноса.

[Примечание 1: Например, конституция штата Алабама провозглашает: "Все налоги, взимаемые с собственности в этом штате, должны оцениваться в точной пропорции к стоимости такой собственности" и т.д. А конституция штата Индиана провозглашает: "Генеральная ассамблея устанавливает законом единую и равную ставку налогообложения всего имущества, как реального, так и движимого, за исключением..." и т.д. Аналогичные положения содержатся в конституциях большинства штатов.]

[Примечание 2: Общий налог на имущество в Соединенных Штатах составляет:

От поступлений доходов штатов - 38 процентов.

От поступлений доходов округов - 76 процентов.

От поступлений доходов объединенных населенных пунктов. 60 процентов.

Общая сумма, собранная таким образом в 1913 году, составила более 1 083 000 000 долларов.]

[Сноска 3: См. Выше, гл. 2, разделы 2, 3, и ссылку там на том I.]

[Сноска 4: см. Выше, гл. 2.]

[Сноска 5: См. Том I, стр. 116, 117, 145, 445-455.]

[Сноска 6: См. Том I, стр. 117, 146, 453.]

[Сноска 7: см. Выше, раздел 4.]

[Сноска 8: В дальнейшем не упоминается о сборах, подлежащих уплате, кроме одного раза при регистрации новых компаний или при увеличении уставного капитала старой, которые по-разному называются налогами на корпоративные уставы, лицензионными налогами, регистрационными сборами, организационными сборами и чартерными сборами.]

[Сноска 9: см. Выше, раздел 3.]

[Сноска 10: Э.Р.А. Селигман, "Очерки налогообложения" (1895), стр. 156.]

[Сноска 11: Селигман, указ. соч., стр. 136.]

[Сноска 12: см. Выше, раздел 7.]

[Сноска 13: см. Выше, раздел 5.]

[Примечание 14: Оценочная особенность этого предложения более точно, чем где-либо еще, хотя и несовершенно, проиллюстрирована в "плане Индианы", в котором, однако, истинная концепция собственности признается только в той мере, в какой акции корпораций, все богатство которых облагается налогом, не начисляются акционерам.]

[Примечание 15. Это не должно препятствовать введению дополнительной системы дифференцированного налогообложения доходов. См. Ниже, глава 18, раздел 10.]

ГЛАВА 18

ЛИЧНЫЕ НАЛОГИ

§ 1. Законы о налоге на наследство. § 2. Налоговое значение налогов на наследство. § 3. Подоходный налог; общий характер. § 4. Подоходное налогообложение штатов. § 5. История федерального подоходного налогообложения. § 6. События, приведшие к принятию закона 1913 года. § 7. Основные черты закона. § 8. Изъятия и остановка у источника. § 9. Принцип градации. § 10. Система налогообложения.

§ 1. #Законы о налоге на наследство.# Остается рассмотреть по крайней мере две важные формы налогообложения, которые по существу являются *личными* в своей единице исчисления, в отличие от предыдущих, которые являются (или должны быть, если не противоречить) по существу *обезличенными*[1]. Это налоги на наследство и подоходный налог.

До 1916 года налогообложение наследства мало использовалось в федеральных целях. Однако в том году. Конгресс принял закон, который, как ожидалось, позволял получать около 20 000 000 долларов в год от наследования.

В сорока одном штате Америки действуют законы о налоге на наследство (1915 г.), которые, как правило, применяются к имуществу, переходящему либо по завещанию, либо в соответствии с законами штата, не имеющими завещания. Налог предназначен для государственных целей. Эти законы различаются во многих отношениях, но почти все они похожи в определенных отношениях:

(1) Применительно к отдельным наследствам, а не к имуществу в целом.[2]

(2) При налогообложении наследства родственников по прямой линии по более низкой ставке (или даже полном их освобождении), чем наследство побочных родственников.[3]

(3) При освобождении от наследства ниже определенной суммы.[4]

(4) В том, что ставки растут с увеличением размера наследства; (эта особенность менее общая, но заметна в большинстве более поздних законов).

§ 2. #Налоговое значение налогов на наследство.# Налоговое значение налогов на наследство было сравнительно невелико (за исключением штата Нью-Йорк), но оно быстро растет. В 1903 году поступления из этого источника (в 27 штатах) составляли более 7 000 000 долларов; в 1913

году они составляли (в 35 штатах) 26 000 000 долларов. Распространение налогов на наследство и применяемые более высокие и прогрессивные ставки частично являются выражением потребности в дополнительных доходах, а частично - растущего беспокойства населения по поводу концентрации богатства. Тем не менее, действующее законодательство представляет собой нечто вроде компромисса между фискальной политикой (для получения доходов) и социальной политикой (для сокращения или распределения более крупных состояний).[5] В Нью-Йорке наследство на сумму более 1 000 000 долларов теперь облагается налогом в размере 4% для родственников по прямой линии и для всех остальных - в размере 8%. В Вашингтоне налог для родственников по прямой линии составляет всего 1 процент, но для других он может достигать 12 процентов при получении наследства свыше 100 000 долларов. В Висконсине, в некоторой степени аналогично, налог может вырасти до 15% на превышение суммы свыше 500 000 долларов.

§ 3. #Подходные налоги; общий характер.# Все налоги, независимо от того, начисляются они на капитальную стоимость товаров или нет, зависят от доходов, которые сейчас или позже будут доступны физическим лицам. Но существуют различные способы воздействия на доходы, то есть распределения налогового бремени. Подходный налогообложение - это такая форма, при которой основой налогообложения является доход налогоплательщика по мере его возникновения (а не накопленное богатство, или капитал, или бизнес-процессы, или расходы). Из различных концепций дохода [6] та, которая в основном используется при подходном налогообложении, представляет собой денежный доход, возникающий в ходе предпринимательской деятельности, периодически (но не постоянно) дополняемый некоторыми статьями материального дохода, которые, как ожидается, поступят к лицу. В долгосрочной перспективе нет такого контраста между налогообложением богатства и подходным налогом в их конечном бремени и эффекте, как обычно предполагается.

Действительно, налогообложение богатства (или капитала) применительно к накопленному богатству имеет более далеко идущие последствия, чем подходный налог, поскольку оно зависит от текущей стоимости как денежных, так и физических доходов (например, от стоимости дома, независимо от того, сдан ли он арендатору или занимает владелец). Но, с другой стороны, подходный налог напрямую затрагивает денежные доходы от труда, поступающие в виде заработной платы, окладов, гонораров и прибыли в бизнесе. Эта особенность естественным образом сочетается с тем фактом, что подходный налог по сути является личным налогом, группирующим объекты оценки относительно человека, в то время как налоги на "собственность" в основном (хотя и не последовательно) обезличены, что делает часть богатства основным объектом оценки. Такое суммирование доходов каждого человека делает подходный налог особенно подходящим для прогрессивного налогообложения с мотивом социального обеспечения выравнивания распределения богатства. Несомненно, именно эта техническая особенность оценки, а не какое-либо существенное преимущество в качестве способа налогообложения, привела к недавнему росту популярности этого метода среди населения.

§ 4. #Налогообложение доходов штатами #. Подходные налоги широко использовались в европейских странах, но не так сильно в Соединенных Штатах. Штаты предпринимали многочисленные попытки обложить доходы налогом, но с небольшими результатами. Личные доходы, которые местные оценщики искали, оказались наиболее трудноуловимыми. Есть (в 1913 году) всего семь штатов с чем-либо, напоминающим подходный налог с физических

лиц.[7] Это Вирджиния, Северная Каролина, Южная Каролина, Миссисипи, Оклахома, Массачусетс и Висконсин. Из этих штатов Висконсин имеет самый свежий закон, один из самых широких по своему применению и наиболее важных с финансовой точки зрения. Закон применяет прогрессивную ставку ко всем доходам (за исключением заработной платы в размере 700 долларов США) и содержит подробные положения о корпоративном налогообложении. Вырученные средства распределяются на 10% в пользу штата, на 20% в пользу округа и на 70% в пользу муниципалитета, в котором собирается налог. В шести других штатах налог взимается только с доходов, превышающих определенную сумму (Северная Каролина - 1000 долларов, другие штаты освобождены от уплаты налога от 2000 до 3500 долларов); некоторые применяются к доходам из любого источника, но другие не применяются к доходам от собственности, облагаемой иным налогом. Общая сумма поступлений от этих государственных подоходных налогов в 1913 году составила всего 314 000 долларов.

§ 5. #История федерального подоходного налогообложения.# Подоходному налогу, похоже, суждено играть более важную роль в фискальной системе федерального правительства. Однако до 1913 года его доля была небольшой. Он начал использоваться в соответствии с законом 1867 года (когда закон, принятый в 1861 году, был заменен до того, как он вступил в силу). В него неоднократно вносились поправки и, наконец, он был отменен в 1870 году и оставался в силе до 1872 года. Ставка составляла 3 процента при превышении доходов свыше 600 долларов и 5 процентов при превышении более 10 000 долларов. Этот закон неоднократно подтверждался Верховным судом Соединенных Штатов как не противоречащий Конституции. Его финансовые результаты были невелики, поскольку им никогда не управляли эффективно.

Следующим законом о подоходном налоге был закон 1894 года, принятый в связи с пересмотром тарифов того года. Он был признан неконституционным еще до вступления в силу. Основным основанием для принятия решения было то, что налог на доходы от аренды земли, а также на доходы от личной собственности является прямым и поэтому должен распределяться между штатами в соответствии с численностью населения.

В ходе активного обсуждения социального законодательства в годы, последовавшие за этим решением, в обществе сложились настроения в пользу новой попытки принятия такого законодательства путем внесения поправок в Конституцию. Об этом свидетельствует тот примечательный факт, что законопроект о шестнадцатой поправке к Конституции был принят единогласно Сенатом и почти единогласно Палатой представителей. Он был ратифицирован тремя четвертями штатов и стал законом в 1913 году.[8]

§ 6. #События, приведшие к принятию закона 1913 года.# Тем временем в 1909 году был принят закон об акцизном налоге, применяемый к корпорациям способом, исключающим возражения, установленные Верховным судом к закону 1894 года. Демократическая партия, принявшая закон 1894 года, была обязана принять закон о подоходном налоге, когда она снова пришла к власти в 1913 году. Более того, снижение тарифа, а также растущие расходы сделали необходимым развитие новых источников доходов для национального правительства. В других странах было установлено, что подоходный налог является частью системы налогообложения, особенно ценной в качестве "балансира" для выравнивания доходов и расходов. Некоторые считали дополнительным преимуществом подоходного налога то, что он позволит более богатым гражданам лучше осознать характер и бремя государственных расходов. Большая часть

других федеральных доходов, получаемых от тарифов и налогов на товары, ложится в основном на плечи покупателей.

Многие в восточных штатах, где проживают владельцы большей части крупных состояний, выступали против подоходного налога в качестве секционного налогообложения. Но на это сенатор Элихью Рут ответил, что штаты, где больше всего владеют богатством, платят самые большие налоги по любой схеме и должны платить.

§ 7. #Основные характеристики закона.# Принятый закон [9] налагает (а) "обычный" налог в размере 1% на весь чистый доход каждой корпорации (занимающейся коммерческой деятельностью с целью получения прибыли);

(b) "обычный" налог в размере 1% на превышение 3000 долларов дохода каждого лица, не состоящего в браке (или 4000 долларов для мужа и жены, как указано в следующем разделе); (с) "дополнительный налог" (часто называемый сверхналогом) в размере от 1 до 6% на индивидуальные доходы, превышающие 20 000 долларов. Таким образом, существует восемь классов лиц, которые полностью освобождены от уплаты налога, те, кто платит только по обычной ставке налога, и шесть различных классов, которые платят сверхналог.[10]

Таким образом, человек с доходом в 1 000 000 долларов платит 60 020 долларов, это указанная сумма, 25 020 долларов за первые полмиллиона плюс 7 процентов со вторых полмиллиона.

§ 8. #Исключения и остановка у источника#. Существуют различные льготы, первая из которых заключается в размере 3000 долларов на каждый индивидуальный доход и 4000 долларов на совокупный доход мужа и жены, живущих вместе.[11] Среди других исключений - суммы, уплаченные в счет налогов (за исключением начислений на местные льготы), необходимые коммерческие расходы, понесенные убытки и (только для обычного налога) те части индивидуальных доходов, полученных от корпораций, которые уплатили с них налог.

Получить честную и полную оценку доходов очень сложно. Любое налогообложение считается налогоплательщиком в некоторой степени "инквизиционным", и это особенно верно в отношении подоходного налога. В Англии был разработан план под названием "остановка у источника". В нашем законодательстве налогообложение корпораций по ставке обычного налога, требующее от них сообщать имена тех, кто получает дивиденды и процентные выплаты, предоставляет оригинальный способ проверки доходов физических лиц в отношении класса инвестиций, значение которого неуклонно возрастает.

§ 9. #Принцип градации#. Наиболее спорной особенностью подоходного налога является принцип градации, или прогрессии. Это подтверждается отчасти потому, что в данном случае это лишь компенсирует *регрессию*, то есть относительно более жесткое налогообложение меньших доходов, в случае с другими видами налогов (тарифами, налогами на имущество и т.д.). Далее настоятельно рекомендуется, чтобы лица с более высокими доходами, особенно самые крупные, имели заметные преимущества перед другими при осуществлении инвестиций. Далее настоятельно рекомендуется, чтобы чем выше доход, тем меньше определенная ставка сокращала "сумму, необходимую для хорошей жизни" (как было сказано в ходе дебатов в Конгрессе). Это согласуется с психологическими принципами выбора, ценности и уменьшения удовлетворения. Наконец, существует широко распространенное одобрение прогрессивной ставки только потому, что она до сих пор оказывает выравнивающее влияние на состояние. "Дополнительный" налог уже важен с финансовой точки зрения, поскольку он составляет более

половины от общей суммы, уплачиваемой физическими лицами, и одну четвертую от общей суммы, уплачиваемой корпорациями и частными лицами.

Налоговые декларации за первые десять месяцев действия закона (с марта по декабрь 1913 г.) показали 356 598 облагаемых налогом индивидуальных доходов, что составляет примерно 1% облагаемого налогом населения (учитывая, что несовершеннолетние обычно не облагаются налогом). Даже эта доля, какой бы небольшой она ни была, намного больше, чем в европейских странах с общим подоходным налогом.

Доходность за первые десять месяцев (с 1 марта 1913 года по 31 декабря 1913 года) составила более 60 000 000 долларов. Примечательным фактом является то, что 21 процент всех налогооблагаемых доходов (не физических лиц) приходился на единственный район Манхэттен (основную часть Нью-Йорка). Поступления от подоходного налога в 1913 году составляли почти 10% от обычных поступлений федерального правительства и около 2% от общих поступлений всех ветвей власти, подоходные налоги, уплачиваемые физическими лицами, составляли около 1% от той же суммы, а сверхналог - около 1/2% от той же суммы.

Поступления от подоходного налога в течение финансового года, закончившегося 30 июня 1915 года, составили 80 000 000 долларов, из которых 39 000 000 долларов было выплачено корпорациями и 41 000 000 долларов - частными лицами. Из последней суммы более 24 000 000 долларов поступило от сверхналога.

§ 10. #Система налогообложения.# Задача реформирования и развития различных видов налогов и объединения их в справедливый и последовательный план для каждой из ветвей власти в Соединенных Штатах является обширной и трудной. Существует множество противоречивых интересов между государствами, между государствами и нациями, между различными второстепенными политическими разделениями, а также между отдельными людьми и классами. Существуют также противоречивые мнения относительно многих особенностей возможных практических планов. Из-за этого можно с уверенностью предсказать, что прогресс не будет достигнут быстро, неуклонно и не всегда будет направлен к четкому идеалу. Однако для того, чтобы прогресс был быстрым, общественность должна иметь последовательные принципы, которыми она могла бы руководствоваться в своих действиях. В вышеупомянутых видах налогообложения представлены различные элементы, которые могут быть объединены в систему налогообложения. Полезно подумать, как это можно было бы сделать.

В основе всей налоговой структуры лежит налогообложение по стоимости конкретного богатства в том месте, где оно находится (*in situ*). Это должно происходить независимо от распределения прав собственности или места жительства владельца. Нынешнее неправильное название "общий налог на имущество" уже представляет основные контуры этой формы налогообложения, и общие изменения, необходимые в законодательстве и методе оценки, были указаны выше.[12] Корпоративное налогообложение может быть скорректировано с учетом этого либо путем отдельного режима и назначения только для государственных целей, либо, что более просто для большинства штатов, путем объединения его с общим налогообложением богатства и распределения соответствующих долей доходов между различными налоговыми подразделениями.[13] Национальное правительство может, благодаря своим исключительным полномочиям взимать тарифные пошлины, а также благодаря своему исключительному контролю над торговлей между штатами, эффективно повысить налоговую

платежеспособность страны путем сочетания тарифных и внутренних подоходных налогов. Они становятся частью затрат бизнеса и распределяются среди всего населения в общих ценах.[14]

Эта система обезличенного налогообложения богатства затем может быть дополнена личным налогообложением, применяемым через налоги на наследство и подоходный налог. Эти формы налогообложения распространяются на многих из тех же лиц и достигают тех же доходов, что и, в конечном счете, обезличенные налоги. Но суммирование личных доходов дает необходимое условие для применения принципа прогрессии в той мере, в какой общественное мнение считает это желательным либо по финансовым, либо по социальным причинам.

[Сноска 1: Смотрите выше, главу 17, раздел 3, примечание, и раздел 5, посвященные этому различию. Подушный налог также является личным: см. гл. 16, с. 9.]

[Примечание 2: В штате Юта налог составляет 5% на все имущество стоимостью более 10 000 долларов.]

[Сноска 3. Исключение, Юта.]

[Сноска 4: Исключения составляют Миссури, Нью-Гэмпшир, Вермонт, Вирджиния.]

[Примечание 5: Цели выравнивания состояний более соответствовало бы варьирование ставки не в зависимости от размера наследства, а в зависимости от размера состояния, которое наследодатель имеет или будет иметь после получения наследства.]

[Сноска 6: См. Том I, стр. 26.]

[Примечание 7: Кроме того, некоторые статьи поступлений компаний или доходов физических лиц произвольно определяются как имущество для целей налогообложения в нескольких случаях примерно в пятнадцати других штатах. См. Богатство, долг и налогообложение, Отчет Бюро переписи населения, 1907, стр. 622.]

[Сноска 8: Статья XVI. Конгресс имеет право устанавливать и собирать налоги на доходы, из какого бы источника они ни были получены, без распределения между несколькими штатами и без учета результатов какой-либо переписи.]

[Сноска 9: Это представляет собой раздел 2 закона о тарифах 1913 года, озаглавленный "Закон о снижении тарифных пошлин и обеспечении доходов правительства и для других целей".]

[Сноска 10: Это можно увидеть в следующей таблице:

Обычная ставка на превышение	Общей суммы
налога на налог следующего класса на	
нижняя Норма- Дополнительная- верхняя	Общая ставка
предельный минимальный	процентный показатель
Менее 3000 долларов США	0 0 0 0 0 от 0,00 до 0,00
\$3,000-\$20,000	0 1 0 170 0.00 до 0,85
\$20,000-\$50,000	170 1 1 770 0.85 до 1,54
\$50,000-\$75,000	770 1 2 1,520 1.54 до 2,02
\$75,000-\$100,000	1,520 1 3 2,520 2.02 до 2,52

\$100,000-\$250,000 2,520 1 4 10,020 2.52 до 4,00
\$250,000-\$500,000 10,020 1 5 25,020 4.00 до 5,00
Свыше \$500,00 25,020 на 1,6 % больше с 5,00 до 7,00

По законодательству летом 1916 года, после того, как вышеприведенное было введено в действие, "обычная" ставка была удвоена, а дополнительные ставки повышены.]

[Примечание 11: Исключение составляет 3000 долларов на каждого, если они не живут вместе. Таким образом, закон предлагает вознаграждение в размере 20 долларов за то, чтобы брак оказался неудачным.]

[Сноска 12: см. Выше, гл. 17, раздел 5.]

[Сноска 13: см. Выше, гл. 17, разделы 15, 16.]

[Сноска 14: см. Выше, глава 15, раздел 14, первый абзац.]

ЧАСТЬ V

ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

ГЛАВА 19

МЕТОДЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРОИЗВОДСТВЕ

§ 1. Подчиненные работники в ранних обществах. § 2. Рабочие в средние века. § 3. Рост системы оплаты труда. § 4. Целесообразность системы оплаты труда. § 5. Повременная работа. § 6. Работа по заданию. § 7. Сдельная работа. § 8. Премияльные планы. § 9. Цель распределения прибыли. § 10. Примеры распределения прибыли. § 11. Трудности в распределении прибыли. § 12. Дефектная теория распределения прибыли. § 13. Цель сотрудничества производителей. § 14. Ограниченный успех плана. § 15. Его главная трудность.

§ 1. #Подчинение рабочих в ранних обществах#. Насколько можно проследить историю оседлых и густонаселенных сообществ, массы рабочих были подчинены. Цивилизация началась с руководства, с повиновения начальству со стороны мужской массы. Даже в самых грубых племенах женщины и дети подчинялись воле более сильного, главы семьи. Среди арийских рас семейная система была расширена, и патриарх племени добивался личного послушания и хозяйственных услуг от всех членов общины. Рабство движимого имущества, типичная форма промышленной организации в ранней тропической цивилизации, по-видимому, было одним из необходимых шагов для избавления от грубых условий; современные исследователи склонны рассматривать его как важный этап в истории расы. Но по мере того, как условия менялись с развитием промышленности, рабство движимого имущества стало неэффективной формой промышленной организации и препятствием на пути прогресса.

§ 2. #Рабочие в Средние века#. Крепостное право для сельского труда и многочисленные ограничения свободы рабочего в городах были преобладающими условиями в средневековой Европе. Крепостное право было одновременно политическим и экономическим отношением. Человек был привязан к земле; лорд мог командовать им и контролировать его; но обязанности крепостного были довольно четко определены. Он должен был оказывать услуги, но взамен на них он получал нечто определенное в виде защиты и использования земли. Между сеньором и

крепостным по-прежнему существовал подразумеваемый договор, который переходил по наследству от отца к сыну, как в случае с хозяином, так и в случае с крепостным. В городах были лучшие условия для бесплатного мастер-класса ремесленников, у которых были свои инструменты и часто небольшой магазинчик, где они сами изготавливали и продавали свои изделия. Но масса рабочих, лишенных особых привилегий, несла тяжелое бремя. Существовали строгие правила ученичества; правила гильдии, запрещающие свободный выбор профессии или места жительства; законы против миграции в города; законы о поселениях, делающие невозможным переезд бедняков с одного места на другое; произвольное регулирование заработной платы либо городскими гильдиями, либо национальными советами и парламентами, запрещающее рабочим получать конкурентоспособную заработную плату, которую экономические условия вынудили бы платить работодателей; законы о совместительстве, запрещающие рабочим объединяться в своих собственных интересах. Эти условия преобладали даже в периоды и в странах, которые часто называют особенно благоприятными для рабочего класса (например, в Англии XV века).

§ 3. #Рост системы заработной платы#. На протяжении средневековья эти условия постепенно менялись, и перемены были ускорены открытием Америки, социальными волнениями, сопровождавшими Реформацию, и другими силами. К XVI веку подневольные повинности в сельских округах были заменены в Англии денежными выплатами и начали исчезать в других западных странах Европы. Сельскохозяйственные работы выполнялись частично крестьянами-землевладельцами, частично фермерами-йоменами на их собственной земле и частично рабочими, нанятыми землевладельцами или фермерами-арендаторами (предпринимателями с некоторым капиталом на оборудование). Рост торговли и механических производств в городах требовал увеличения размеров кораблей, фабрик и магазинов, а также увеличения инвестиций. Это требовало в городах увеличения доли наемных рабочих, практически не имевших капитала, вложенного в промышленность, и живущих на заработную плату. Это изменение происходило все более и более быстрыми темпами с появлением машин в восемнадцатом и девятнадцатом веках, и "система заработной платы" неуклонно становилась все более и более важной частью всей экономической структуры.[1]

§ 4. #Целесообразность системы оплаты труда#. Это изменение принесло с собой серьезные проблемы социальной организации и социального обеспечения, которые здесь не место обсуждать. Но какими бы ни были трудности системы заработной платы, она обладает определенными практическими достоинствами в плане работоспособности, которые объясняют ее прогресс и доминирование.[2] Чем крупнее рынок и чем дольше период ожидания в отрасли, тем больше элемент неопределенности и финансового риска. В соответствии с договором о заработной плате работодатель, как наиболее подготовленный к этому, берет на себя риск относительно будущей отпускной цены продукта; работник сразу получает определенную сумму, равную рыночной стоимости его услуг. Таким образом, выплата заработной платы является формой страхования для рабочего; он получает что-то определенное вместо того, чтобы рисковать, к чему он плохо подготовлен. Выплата заработной платы - это форма кредита рабочему, чей труд применяется для производства товаров для клиентов, удаленных по времени и месту. Работодатель выплачивает работнику авансом текущую стоимость будущей продажи, дисконтируя ее по преобладающей процентной ставке.

Выплата заработной платы подразумевает контракт, по которому работник, со своей стороны, соглашается оказать услугу, а работодатель, со своей стороны, соглашается оплатить ее.

Методы определения и измерения объема услуг работника называются "методами производственного вознаграждения". Многие разновидности могут быть сгруппированы в два класса: повременная оплата и сдельная оплата, соответствующие двум способам измерения труда: повременная работа и сдельная работа.

§ 5. #Работа на время.# Работа на время была на первом месте и долгое время была почти единственным методом. При повременной работе работнику платят за час, день, неделю, месяц или год, в зависимости от обстоятельств. Это очень удобно для небольших предприятий, где мастер работает своими руками вместе с работником, наблюдая за ним, обучая его и стимулируя его своим присутствием и примером трудолюбия. Этот метод до сих пор преобладает почти на всех сельскохозяйственных работах, во многих видах производства, на большинстве транспортных перевозок, на канцелярских должностях в торговле и в целом там, где работник должен выполнять различные задачи.

Рассматривая короткий период, может показаться, что при повременной работе работнику платят повременно, независимо от его усилий или производительности. Однако в каждой отрасли существует общепризнанный, довольно определенный стандарт выполнения работ для тех, кто получает обычные рыночные ставки заработной платы, так что норма времени подразумевает также некоторую производительность - или сдельную норму. Но работодатель оценивает это только в общих чертах, и очень часто люди с разной степенью эффективности продолжают в течение некоторого времени получать одинаковую денежную заработную плату. Тем не менее, там, где работодателю становятся заметны какие-либо различия в количестве работы, ее качестве или личных качествах честности, надежности и добродушия, лучший работник, скорее всего, получит лучшую должность, более высокую оплату, более регулярную занятость или какую-либо другую форму вознаграждения. Работодатель с большей вероятностью в конце любого периода найма уволит человека, который не справляется ни с количеством, ни с качеством работы, и сохранит и продвинет лучшего работника. Метод повременной оплаты напрямую не побуждает рабочего снижать качество своей работы из-за спешки. Это не позволяет работнику постоянно помнить о его собственной заинтересованности в быстрой работе, часто с сопутствующим нервным и умственным напряжением. Следовательно, в большинстве профессий рабочие предпочитают работу на время. Он не учитывает исключительно количество материального продукта, но оставляет место для оценки различных личных качеств сотрудника, которые имеют ценность в бизнесе.

§ 6. #Целевая работа #. Таким образом, у временной работы есть как преимущества, так и недостатки, и их относительная важность варьируется в разных отраслях и производственных условиях. На крупных предприятиях особенно велика трудность контроля за работниками и обеспечения выполнения определенного стандартного, или минимального, объема и качества работы. Были разработаны различные методы непосредственного измерения производительности работника с помощью каких-либо иных норм, помимо временных. Все они, в общем виде, связаны с принципом сдельной работы.

Работа по заданию - это номинально временная работа со штрафом, если определенное количество продукта не будет произведено в течение заданного периода. Соглашение может заключаться в том, что если указанное задание не выполняется в установленное время, оно должно быть выполнено сверхурочно без дополнительной оплаты. Это также называется

"отработкой". Этот метод широко использовался в бизнесе готовой одежды в Америке и в той или иной степени используется во многих случаях выплаты заработной платы на производстве.

§ 7. #Сдельная работа. # Сдельная работа более простого или обычного вида - это та, при которой оплата варьируется только в зависимости от количества продукта, по некоторым физическим измерениям, таким как сотканые ярды ткани, количество деталей, обработанных на токарном станке, или количество шрифтов, установленных принтером. Обычно тщательная проверка, проводимая каким-либо агентом работодателя, помогает поддерживать качество на определенном уровне. Бракованные изделия не оплачиваются, а иногда также рабочие должны платить за материалы, потраченные впустую из-за их некачественной работы. Сдельная оплата удобна для надомной работы, например, для работы сельских крестьян, ткущих ткань для комиссионных торговцев, или для работы многоквартирных рабочих в городах. Она также очень широко используется на крупных фабриках текстильной и механической промышленности. Продажа за комиссионные - это форма сдельной работы.

При сдельной работе у работника всегда присутствует мотив к активности, и почти всегда рабочий производит больший продукт при сдельной оплате, чем при повременной. Работодатель выигрывает от более эффективного использования своих машин и оборудования, даже если цена за штуку не снижается при увеличении выработки на одного работника. При таком плане заработок рабочего может быстро увеличиться, но поскольку приобретенная ловкость рук обычно носит совершенно особый характер и может быть использована только на одном конкретном станке, у рабочего мало возможностей сопротивляться сокращению своей заработной платы. По этой причине и из-за чрезмерной нагрузки на работника, которая часто возникает, во многих профессиях рабочие не одобряют сдельную работу.[3]

§ 8. #Премияльные планы. # В последнее время были разработаны различные модификации сдельной работы, все они включают в себя функции минимальной задачи и премии за выполнение сверх этого уровня. Эти планы называются "премиальными планами", "прогрессивными системами оплаты труда" и "распределением прибыли". Один из первых из них, премиальный план Хэлси, устанавливает стандартное время для работы, и если работник не соответствует этому стандарту или просто достигает его, он получает обычную заработную плату; но если он работает меньше стандартного времени, он получает фиксированную премию в час за сэкономленное время. Например, если стандартное время составляет 10 часов за работу стоимостью 3,00 доллара, а надбавка за скорость составляет десять центов в час, работник получит премию в размере 20 центов, если выполнит работу за 8 часов ($2,40 + 0,20$ доллара, итого 2,60 доллара), и премию в размере 50 центов, если выполнит ее за 5 часов ($1,50 + 50$ центов, итого 2,00 доллара). Таким образом, его средняя почасовая заработная плата растет по мере увеличения скорости работы; она становится 32,5 цента в час, когда работа выполняется за 8 часов, и 40 центов в час, когда работа выполняется за 5 часов. Очевидно, что снижение стоимости одного рабочего места для работодателя составило бы 40 центов в первом случае и 1,00 доллара во втором. Это план Хэлси, благодаря которому работник экономит одну треть времени, а работодатель - две трети.

Применялся тот же план (метод Вейра) с надбавкой, которая поровну делит сэкономленное время между рабочим и работодателем. По методу Роуэна премия представляет собой не фиксированную сумму, а процент от стандартной ставки в час, равный проценту сокращения затраченного времени. Например, если в предыдущем примере время было сокращено на 20%

(до 8 часов), то надбавка составила бы 20% от 30 центов, и рабочий получал бы 36 центов в час. По этому плану премия за последующие сокращения становится меньше, чем по любому из других планов. Максимально возможная заработная плата будет вдвое превышать стандартную ставку.

Сторонники современного научного менеджмента разработали ряд других вариантов, которые известны как планы Тейлора, Ганта и Эмерсона. Авторы всех этих планов согласны с важностью установления стандартной ставки, чтобы она оставляла возможность значительного улучшения при необычных усилиях, и сохранения стандартной ставки и премии неизменными до тех пор, пока в бизнес не будут внедрены новые процессы или оборудование. Если этого не сделать, сотрудники теряют веру в план и отказываются прилагать необходимые усилия для получения премии. Большинство из этих планов оплаты в последнее время были связаны с экспериментами и исследованиями в области научного менеджмента, направленными на сокращение времени и упрощение операций.

Различными способами может выплачиваться премия за качество, или за экономию в использовании материалов (например, кочегару за использование меньшего количества угля), или за различные другие результаты. В каждом бизнесе есть свои особые условия, которые делают определенные результаты особенно желательными, а определенные методы вознаграждения практически осуществимыми. Например, в некоторых отраслях промышленности различные планы сдельной работы и премиальной оплаты применяются к группам работников (как при коллективной сдельной работе), при этом общая сумма оплаты затем делится между членами группы в некоторой согласованной пропорции.

§ 9. # Цель распределения прибыли. # Распределение прибыли - это вознаграждение работника долей прибыли в дополнение к его обычной заработной плате по контракту. Сдельная оплата и премии за выработку зависят исключительно от усилий конкретного работника (или коллективной группы), но в плане распределения прибыли премия предоставляется в дополнение к обычной заработной плате, если в конце года предприятие в целом принесло прибыль выше определенной суммы. Распределение прибыли - это не просто подарок; обычно это делается в соответствии с определенным обещанием заранее. Работодатель, принимающий план, не намерен от этого проигрывать. Его цель - стимулировать трудолюбие рабочих, тем самым сокращая потери и стоимость рабочей силы и надзора, и тем самым увеличивая прибыль. Он предлагает разделить с рабочим дополнительную прибыль, которая, как ожидается, будет получена в результате их усилий. На каждом заводе имеет место большая или меньшая трата материалов, разрушение инструментов и потеря времени, которые не могут предотвратить никакие правила или штрафы. Если рабочего можно заставить проявить достаточно сильную личную заинтересованность, он будет проявлять осторожность, когда на него не обращено внимание бригадира. Продукт также может быть немного увеличен во многих отношениях усилиями или предложениями рабочего. В некоторых случаях качество работы не может быть застраховано тщательной проверкой, а также небольшой личной заинтересованностью. Либоответственность за неисправность не может быть установлена, либо дефект не поддается измерению с помощью какого-либо легко применяемого стандарта. Забастовки можно предотвратить, укрепить хорошее самочувствие и повысить удовлетворенность, если интересы работника приблизить к интересам работодателя и в значительной степени привести в соответствие с ними. Экономическим результатом плана, если его удастся заставить работать, должно стать снижение затрат этих учреждений ниже того

уровня, который они составляют. Ключевой вопрос заключается в том, гарантирует ли само по себе распределение прибыли в каком-либо конкретном случае, что затраты будут меньше, чем у конкурентов, и, таким образом, появится источник, из которого рабочему может быть выплачена увеличенная сумма, фактически заработная плата. Ибо на величину прибыли влияет не только объем произведенной продукции, но и ряд других факторов, которые совершенно неподвластны рабочим.

§ 10. #Примеры распределения прибыли.# План распределения прибыли, по-видимому, впервые был успешно опробован в Париже в 1842 году маляром Леклером. При покраске домов мужчины, работающие поодиночке или небольшими группами в разных частях города, часто тратят впустую материалы и время. С помощью этого нового метода Леклер заручился поддержкой рабочих, снизил издержки и увеличил прибыль. Примечательно, что план успешно реализуется той же фирмой по настоящее время. Он был опробован во многих сотнях, возможно, тысячах случаев и действует в той или иной форме более чем в сотне фирм в Европе и Америке. Наиболее заметными примерами распределения прибыли в Соединенных Штатах являются фабрики Pillsbury Mills в Миннеаполисе, мыловаренные заводы Procter and Gamble's в Айвори-Дейле, штат Огайо, компания Nelson Mfg. Co. в Леклере, штат Иллинойс, и автомобильный завод Ford в Детройте. В некоторых случаях как производитель, так и рабочие высоко ценят эту систему. Вероятно, наибольшего успеха она добивается, когда применяется на процветающих предприятиях, где прибыль регулярна и велика, и где особенно желательна постоянная рабочая сила. Доля бизнеса, осуществляемого таким образом, невелика. Сто фирм - это очень малая доля в 1 процент от общего числа фирм в Германии, Франции, Англии и Америке. Еще более важным фактом является то, что истинное распределение прибыли мало распространилось с 1890 года, хотя под этим названием и появились различные практики. Наиболее примечательным из них является продажа акций, обычно по несколько более низкой цене, сотрудникам корпорации, чтобы у них, как у акционеров, был мотив работать на успех компании (например, United States Steel Corporation). Этот метод, применяемый к нескольким избранным сотрудникам, которых продвигают на официальные должности в корпорации, очень широко распространен.

§ 11. #Трудности с распределением прибыли.# На первый взгляд кажется трудным объяснить этот сравнительный провал плана, который выглядит таким привлекательным по духу и на который возлагалось столько надежд. Однако возражения исходят как со стороны работника, так и со стороны работодателя. Рабочему не хватает знаний о бизнесе, и он с подозрением относится к бухгалтерии. Если в конце года бухгалтерские книги не показывают прибыли, работник теряет уверенность, считает план простым обманом и отвергает его. Выполнение плана остается в руках работодателя, и рабочий на самом деле не является партнером в бизнесе. Более того, план ограничивает свободу работника конкурировать за более высокую заработную плату путем смены места работы. Необходимо сделать продолжительность работы в некоторой степени условием распределения прибыли. Рабочим, приходящим и уходящим, нельзя позволять делиться; процент, выделяемый остальным, увеличивается с увеличением продолжительности работы. Таким образом, всякий раз, когда люди практически подвергаются штрафу (равному сумме разделяемой прибыли), если они соглашаются на более выгодное положение, возникает опасность скрытого снижения заработной платы. Этот план ведет к расколу профсоюзов, что является одной из причин, по которой он нравится работодателям, и главной причиной, по которой организованный труд выступает против него.

Работодатель, со своей стороны, возражает против вмешательства в его управление, хлопотной проверки бухгалтерских книг и постоянных жалоб рабочих. Ему не нравится, когда о прибылях становится известно; если они велики, реклама успеха провоцирует конкуренцию; если они малы, огласка может нанести ущерб кредитоспособности и снизить стоимость предприятия. Учитывая все эти трудности, неудивительно, что, хотя план часто начинается многообещающе, он обычно терпит неудачу после непродолжительной пробы. Методы ведения бизнеса строго подчиняются принципу выживания наиболее приспособленных. Благодаря конкуренции и выживанию фирм, внедряющих усовершенствования, более совершенные методы должны в конечном итоге вытеснить более дешевые. Если метод не находит распространения после того, как он был опробован в течение семидесяти пяти лет, и все могут свободно его применять, велика вероятность того, что ему присущи серьезные дефекты.

§ 12. # Ущербная теория распределения прибыли. # Обычно лучше, чтобы заработная плата зависела от эффективности работника, а не от прибыли всего бизнеса. Самый сильный мотив к эффективности присутствует тогда, когда вознаграждение непосредственно связано с приложенными усилиями, а не с каким-то результатом, лишь незначительно находящимся под контролем работника. Любое изменение размера прибыли лишь частично и косвенно связано с увеличением усилий работника. "Прибыль" может быть нулевой, хотя все работники физического труда могут прилагать максимум усилий. Фонд заработной платы - это всего лишь одна из групп затрат. Прибыль является чистым результатом многих факторов. Главным из них является умение планировать и вести бизнес. Эта функция управления выполняется либо тем же лицом, которое несет финансовый риск, либо каким-либо выбранным им наемным работником. Именно эта управленческая функция, вознаграждение за которую теоретически должно изменяться в зависимости от суммы прибыли; и фактически такая схема (так сказать, управленческое распределение прибыли), несомненно, действует в тысячах случаев, но не включена в обычную концепцию распределения прибыли. Многие наемные менеджеры получают долю в прибыли и постепенно приобретают долю в партнерских отношениях или большую долю владения предприятием, на котором они работают. Но обычное распределение прибыли не согласуется с общей тенденцией к централизации ответственности в руках компетентных менеджеров, обеспечивающих работнику определенную сумму авансом, настолько высокую, насколько позволяют условия. Система премий, или премиальных выплат, за выработку, где она может быть защищена от злоупотреблений, дает в большинстве случаев лучшие результаты и быстро распространяется. Это более обоснованный по концепции и лучше работающий на практике метод оплаты труда для большинства работников.

§ 13. # Цель сотрудничества производителей. # С начала девятнадцатого века многие доброжелатели человечества лелеяли большие надежды на то, что вся система заработной платы может быть постепенно заменена планом кооперации производителей между рабочими. Кооперация производителей - это объединение работников в самозанятую группу, выполняющих для себя функцию предпринимателя. Рабочие надеются получить то, что им кажется ненужным утечкой прибыли в карманы работодателя и неоправданно высокой зарплатой менеджерам. Для этого они должны выполнять функции предпринимателя в отношении инвестиций и рисков. Коллективно или через своих представителей они должны взять на себя обеспечение капитала и управления, а также ручную работу. Капитал может быть предоставлен либо самими участниками, индивидуально или коллективно, либо может быть взят в займы у посторонних, которые, таким образом, являются просто пассивными инвесторами. Обычно доходность на капитал, инвестируемый членами, ограничена 5 или 6

процентами, так что эта часть капитала также рассматривается как пассивное вложение, а вся реальная переменная прибыль распределяется между членами в виде заработной платы. Как и при распределении прибыли, была надежда увеличить размер прибыли за счет стимулирования, которое план мог бы дать рабочим, и за счет экономии на трениях, спорах и забастовках.

§ 14. #Ограниченный успех плана.# Практически план был разработан для работы в сравнительно небольшом количестве простых отраслей. Наиболее заметным примером успешного сотрудничества в Америке были бондарные мастерские в Миннеаполисе. Было мало однородных материалов, моделей и качеств продукции, мало машин и много ручного труда, простые, хорошо известные процессы, простая проблема затрат, надежный местный рынок. По прошествии более чем тридцати лет главный цех все еще работал, но из-за того, что в нем работали мужчины постарше и не было роста, ряд менее квалифицированных рабочих получали обычную заработную плату. В Америке несколько производственных кооперативных компаний управляют небольшими фабриками. В Англии было множество успешных обществ, но все они представляли собой небольшие предприятия, в основном связанные с сельским хозяйством. Во всей отрасли промышленности этот метод организации практически не дает результатов, если вообще дает какие-либо результаты. Большинство экспериментов провалились, а успешные превратились или имеют тенденцию к превращению в обычные акционерные компании, большая часть акций которых находится в руках нескольких человек. Поэтому, теряя или зарабатывая деньги, почти все они прекращают свое существование как предприятия, работающие совместно. Этот результат разочаровал надежды и пророчества многих доброжелателей из рабочего класса.

§ 15. # Главная трудность.# Основная трудность сотрудничества производителей заключается в получении и сохранении управленческих способностей высокого уровня. Невыполнение этого требования приводит к неспособности обслуживать и поддерживать в ремонте оборудование и выплачивать обычную прибыль от пассивных инвестиций, что приводит к финансовому краху. Не существует пробного камня для определения бизнес-таланта, нет способа выбрать его с какой-либо определенностью до начала испытания. Этот отбор затрудняется в кооперативных цехах из-за зависти и соперничества, а также из-за политики среди рабочих. Человеку, выбранному своими товарищами, трудно поддерживать дисциплину. В кооперации иногда развиваются хорошие деловые способности, которые, возможно, оставались бездействующими при системе заработной платы; некоторые рабочие, проявляющие необычные способности, перестают быть ремесленниками. Но нежелание рабочих платить высокую заработную плату приводит к потере способных менеджеров. Продемонстрировав свои способности, лидеры переходят в конкурирующие учреждения, где их работа не пользуется такой дурной репутацией и где им платят более высокую зарплату, или они начинают бизнес самостоятельно, имея возможность легко получить необходимую поддержку от пассивных капиталистов.

Таким образом, схемы сотрудничества страдают от неспособности работников оценить функции предприятия и управления. Большинство мужчин очень несовершенно анализируют производственный процесс. Они видят, что большая часть продукта достается не рабочим; они видят, что общая сумма достается предпринимателю, и они игнорируют тот факт, что сюда входят стоимость материалов, проценты с капитала и побочные расходы. Кроме того, они не видят, что инвестиционная функция является существенной. Теория эксплуатации,

объясняющая прибыль, очень часто воспринимается рабочими в более или менее расплывчатой форме. С коллективом умных и абсолютно честных работников, остро осознающих правду, опасности и рискованность предприятия, сотрудничество было бы возможно во многих отраслях, где сейчас его нет. Схемы сотрудничества производителей обычно натываются на неожиданные подводные камни. Когда беспечная и чересчур самоуверенная армия вторгается во вражескую страну, не зная ее географии, без карты и без лидеров, прошедших проверку на поле боя, результат можно легко предвидеть.

Принцип сотрудничества был воплощен гораздо успешнее и в большем масштабе в Америке в форме организаций производителей по продаже или магазинов потребительского сотрудничества. Поскольку, однако, обе эти формы организации были разработаны в Америке в большей степени фермерами, чем наемными работниками, обсуждение их лучше проводить в связи с проблемами организации сельского хозяйства, а не с проблемами труда.

[Сноска 1: см. Том 1, стр. 227, 318, 322; также выше, гл. 2, с. 14.]

[Сноска 2: См., например, том 1, стр. 329, о выборе управляемых и менеджеров.]

[Сноска 3: см. Ниже, гл. 20, раздел 6.]

ГЛАВА 20

ОРГАНИЗОВАННЫЙ ТРУД

§ 1. Изменение отношений между работодателями и наемными работниками. § 2. Необходимость совместных действий наемных работников. § 3. Функции трудовых организаций. § 4. Типы трудовых организаций. § 5. Статистика профсоюзных организаций. § 6. Коллективные переговоры. § 7. Ограничение конкуренции среди работников. § 8. Забастовки в трудовых спорах. § 9. Частота и причины забастовок. § 10. Пикетирование и бойкот. § 11. Влияние организации на заработную плату в целом. § 12. Конкурентный аспект организации и конкретная заработная плата. § 13. Монополистический аспект организации и конкретная заработная плата. § 14. Открытый магазин против закрытого. § 15. Политические и экономические соображения. § 16. Взгляд общественности на профсоюзы. § 17. Будущая роль организации.

§ 1. #Изменение отношений между работодателями и наемными работниками.# "Организация труда", или "рабочее движение", столь яркая черта современного мира, имеет сравнительно недавнее происхождение. Это не началось и не продвигалось *параллельно* с началом и ранним ростом системы заработной платы, как было кратко описано выше.[1] Во всем, что напоминает его современную форму, рабочее движение восходит к первым годам восемнадцатого века. Большая часть его истории во всех странах, за исключением Англии, приходится на период после 1860 года. Почему организация среди рабочих так долго задерживалась после того, как выплата заработной платы стала обычным делом, и почему, когда она однажды появилась, она так быстро распространилась в некоторых направлениях, и почему она все еще ограничена в основном определенными областями промышленности? Эти три вопроса - всего лишь один вопрос в трех формах, и полностью ответить на один из них означало бы ответить на все.

Современный профсоюз появился в Англии незадолго до промышленной революции [2] и распространился так же быстро и настолько далеко, насколько была достигнута та же стадия промышленного развития в других странах. Усилия наемных работников по самоорганизации, по-видимому, повсюду являются результатом разделения экономических и личных интересов работодателей и рабочих. По мере того как контроль над промышленностью становился все более сосредоточенным в более крупных подразделениях с появлением энергетического оборудования, чувство экономического единства между различными отраслевыми подразделениями еще больше ослабевало. У среднего рабочего было меньше возможностей стать мастером, работодателем. Во времена старой ручной промышленности мастер, подмастерье и подмастерье работали бок о бок на одном и том же станке. Почти каждый подмастерье мог надеяться когда-нибудь стать мастером, и многим это удалось. Сегодня большинство наемных работников на крупных предприятиях не имеют надежды подняться по служебной лестнице. Сам по себе размер предприятия также запрещает личное знакомство работодателя и работника. В результате этих изменений рабочие становятся более "классово сознательными" в отношении своего положения наемных работников, а работодатели во многих учреждениях воспринимают позицию покупателей рабочей силы как простую посуду. Затем, когда работодатель ощущает давление конкуренции, он с большей вероятностью установит как можно более низкую заработную плату и вынудит работников согласиться на менее выгодные условия, чем если бы у него были с ними более личные отношения. Там, где непосредственное руководство предприятием доверено высокооплачиваемым менеджерам, ответственным перед акционерами, об успехе менеджеров судят почти исключительно по дивидендам, которые им удается получить. Следовательно, они подвергаются более сильному и постоянному искушению, чем активные владельцы, заключать жесткие сделки со своими сотрудниками. Можно найти множество примеров, когда менеджеры и директора-резиденты желали проводить более либеральную политику, чем это позволяли бы отсутствующие акционеры.

§ 2. #Необходимость совместных действий наемных работников.# Те же самые производственные изменения вызвали у работодателей, даже раньше, чем у наемных работников, нечто вроде "классового сознания", что умерило дух их взаимной конкуренции, особенно в том, что касалось участия в торгах за услуги рабочих. Чем меньше число работодателей, тем легче при взаимопонимании подавить конкуренцию с их стороны. Если в городе есть только одна фабрика такого рода, работодатель может порой заключить более сложную сделку со своими работниками. Особенно во времена промышленной депрессии смена места работы является трудной для рабочего, сопряженной для него с большими хлопотами и потерей времени и денег при переезде. Но можно преувеличить степень, до которой конкуренция между работодателями рабочей силы ослаблена сегодня. В долгосрочной перспективе во многих случаях конкуренция должна ощущаться во всех подобных случаях. Заведомо недобросовестный работодатель обнаружит, что его рабочие уходят, его рабочая сила сокращается по количеству и качеству в периоды наибольшей нужды, а его дурная репутация распространяется за границу среди рабочих. Лучшее осознание этого факта побудило многих работодателей проводить дальновидную политику, способствующую лучшему пониманию и более добрым чувствам с обеих сторон трудового договора.

Еще одним следствием растущего размера бизнес-единиц является то, что работники все меньше знакомятся друг с другом лично. Когда они неорганизованны, у них меньше единства, общего мнения и власти, чем у работников старомодного цеха с его близким личным знакомством и готовым обменом мнениями. В глуши большого современного завода рабочий

может быть неизвестен по имени и интересам человеку, соприкасающемуся с ним локтями. Более того, в Америке различия в национальности и речи рабочих-иммигрантов часто эффективно препятствуют общему ощущению их интересов и их отстаиванию. Существует аналогия между этими условиями и политическими условиями, которые на раннем этапе привели к тому, что простые демократии уступили место представительным правительствам. Пока сообщество небольшое и люди знают друг друга лично, народное правительство может существовать без сложного механизма, но когда их становится больше, общественное мнение можно сконцентрировать и сделать эффективным только путем делегирования функций избранным представителям.

§ 3. #Функции трудовых организаций.# Из этих условий выросли различные виды трудовых организаций. Их первой целью является поддержание и повышение заработной платы. С этим тесно связано устранение различных злоупотреблений в отношении методов оплаты, измерения объема производства и условий труда. Почти одновременно с целью повышения заработной платы в последние годы была поставлена цель сокращения рабочего дня. Профсоюзные лидеры часто утверждали, что, когда эти два требования выдвигались вместе, сокращение рабочего времени было более желательным. Улучшение условий безопасности и санитарии на работе не было первой мыслью рабочих, когда они организовывались. В результате привычки и невежества (широко распространенных в то время) они были удивительно равнодушны к этому вопросу. Реформы в этом направлении с самого начала должны были исходить в основном от сочувствующих наблюдателей, "филантропов", которых часто называют сентименталистами. Но современное, более просвещенное рабочее движение придерживается лучших идеалов и политики в отношении безопасности, санитарии и приличия на рабочих местах.

У трудовых организаций есть также второстепенные объекты, имеющие очень большое значение. Они почти всегда в той или иной степени являются ассоциациями взаимной выгоды и в той или иной степени обеспечивают страхование от несчастных случаев, болезни, смерти или потери работы. Все профсоюзы в какой-то мере служат своим членам в качестве бюро по трудоустройству, и некоторые придают этому важное значение. Посредством торговых документов, переписки, разъездов членов организации и на встречах осуществляется обмен информацией об условиях трудоустройства в различных частях страны. Профсоюзные организации посредством своих дискуссий и специальных периодических изданий являются мощной просветительской силой в политических и экономических вопросах. Местные профсоюзные организации часто становятся центром социальной деятельности и интересов многих своих членов и даже всех членов их семей. Таким образом, организации выполняют функции общественных клубов, литературных обществ и общественных центров для своих членов.

§ 4. #Типы трудовых организаций.# Среди множества организаций наемных работников можно выделить три основных типа: профсоюз, тред-юнион и промышленный союз, хотя часто обо всех них говорят как о профсоюзах без различия. Профсоюз принимает все классы наемных работников и даже деловых людей и профессионалов в одно местное отделение. "Рыцари труда" - самый заметный пример такого типа, который видела Америка. Национальная организация состояла из местных отделений, на членство в которых имели право все, за исключением банкиров, юристов, игроков и содержателей салунов. Организованная как единое местное отделение в 1869 году, она росла очень быстро, пока в 1886 году не достигла

максимального числа членов в 600 000 человек. С этого момента число членов организации быстро сократилось, и с 1900 года, хотя ее организация все еще сохраняется, она имеет очень небольшое влияние.

Профсоюз - это организация наемных работников, занятых в одном и том же ремесле или профессии. Профсоюзы существуют среди работников всех старых самобытных ремесел, таких как печатники, камнерезы, производители сигар, плотники и во многих других группах, таких как музыканты и продавцы розничной торговли. Местные отделения во многих случаях уже давно объединены в национальные союзы (часто международные, включая Соединенные Штаты и Канаду).

Промышленный профсоюз - это профсоюз, который стремится объединить всех работников, занятых на предприятиях одного класса, независимо от их ремесла или вида выполняемой ими работы. Наиболее заметными примерами являются Объединенные рабочие шахт, пивоварен и промышленных предприятий мира.

В 1881 году ряд национальных профсоюзов объединились для определенных целей, образовав Американскую федерацию труда с численностью около четверти миллиона рабочих, которая с тех пор неуклонно росла. В Американскую федерацию труда теперь входят также несколько важных профсоюзов промышленного типа. Несколько сильных национальных профсоюзов (наиболее важными из которых являются братства железнодорожников) не связаны с Американской федерацией труда.

§ 5. #Статистика организации труда.# Соотношение организованных рабочих к численности населения, по оценкам (данные за 1910 год), является самым высоким в Соединенном Королевстве, составляя почти 7 процентов; оно является следующим по величине в Германской империи, составляя почти 6 процентов; тогда как в Соединенных Штатах оно составляет всего 2,3 процента. Это различие во многом связано с гораздо большей относительной важностью сельского хозяйства в Соединенных Штатах.

Общее число членов профсоюзов в Соединенных Штатах и Канаде, по оценкам, составляло в 1910 году около 2 200 000 человек, из которых только около 100 000 были в Канаде. Это составило 5,5 процента от всех лиц (38 130 000), имеющих оплачиваемую работу, или 6,8 процента работающих мужчин и 9 процентов работающих женщин. Организованность была очень слабой (менее 1 процента) среди рабочих в группе отраслей, занимающих почти половину всех занятых, включая сельское хозяйство, ручные работы, производство нефти и природного газа, соли и резины. Организованность была невелика (от 1 до 10 процентов) в других группах отраслей, в которых работало более одной четвертой всех работников, включая тех, кто был занят добычей каменоломни, продуктов питания, чугуна и стали, металлоизделий, бумаги и целлюлозы, инженеров-стационарников, на общественных, профессиональных и домашних работах, а также на канцелярской работе. В остальных отраслях промышленности и профессиях организация обладала гораздо большей силой, включая 10 и более процентов рабочих.

Если вычесть классы наемных работников, около 7,7% всех занятых лиц были организованными. Если далее вычесть сельскохозяйственных, канцелярских, государственных служащих, коммерсантов и домашнюю прислугу, то около 16 процентов из оставшихся 13 760 000 человек являются организованными (из них женщин 3,7 процента). К числу наиболее

высокоорганизованных профессий относятся профессии железнодорожных кондукторов (87%) и инженеров (74%). В строительных профессиях организовано около 16%, из них гранитчиков 69%, каменщиков 39%, штукатуров 32%, плотников 21% и маляров 17%. Аналогичные разительные различия проявляются и среди профессий в полиграфической промышленности; среди создателей стереотипов 90% являются организованными, а среди наборщиков - только 35%. Эти цифры указывают на неотъемлемые различия в условиях, благоприятствующих организации. Даже в одном и том же ремесле высокая степень организации может быть обнаружена в городах и практически отсутствует в небольших поселках (например, в случае типографии и строительства в целом).[3]

§ 6. #Коллективные переговоры.# Фундаментальной политикой профсоюзов является замена индивидуальных соглашений о заработной плате коллективными переговорами между делегированными представителями трудящихся и работодателем, или группой работодателей, или их представителями. Наемные работники, ведущие коллективные переговоры, могут быть работниками одного предприятия или группы предприятий в одном и том же населенном пункте или на более широкой территории, даже национальной по размерам. Соответственно, они представлены на переговорах должностными лицами профсоюзов с более узкой или более широкой юрисдикцией. В некоторых случаях работодатели имели молчаливое взаимопонимание друг с другом до организации работников. Но во многих случаях индивидуальный работодатель оказывался в явно невыгодном положении после организации своих сотрудников. Результатом стало быстрое распространение организаций работодателей, так что в отраслях, где работники высокоорганизованы, двусторонние коллективные переговоры становятся все более и более обычным делом.

Значительная часть усилий профсоюзов направлена на обеспечение использования коллективных переговоров. Такова цель многих их требований, даже тех, которые, по-видимому, вряд ли имеют какое-либо отношение к подобным соображениям. Ведение коллективных переговоров практически требует использования "стандартной ставки", поскольку только со ссылкой на некоторую стандартную ставку, рыночную цену рабочей силы, возможно заключение трудового договора должностными лицами для группы мужчин. Стандартная ставка может быть почасовой или повременной, и во многих случаях профсоюзы стремятся установить последнюю, как более удобную для их целей. Стандартная норма рабочего времени обычно является минимальной, и многие из наиболее квалифицированных работников получают заработную плату выше минимальной. Но стандартный минимум, как правило, становится также и максимумом во многих случаях, тем более когда союзу удастся установить довольно высокую стандартную ставку.

§ 7. #Ограничение конкуренции среди работников#. Для того чтобы представители организованных работников могли эффективно участвовать в коллективных переговорах, первым необходимым условием является то, что значительная часть, если не все, работников данной отрасли на соответствующих предприятиях должны быть организованы. Общее ощущение несправоты является одним из сильнейших мотивов объединения работников и привело к созданию многих местных отделений. Затем предпринимаются постоянные и напряженные усилия по привлечению работников в организованные ряды. Опытные организаторы, владеющие всеми приемами убеждения, посвящают этой задаче все свое время, получая регулярную зарплату. Когда дружеский спор не помогает, могут быть использованы угрозы, а иногда и личное насилие. Общественное мнение и классовые чувства,

культивируемые среди членов организации в трудные времена, аналогичны чувству патриотизма в стране в целом и иногда могут вытеснять его в сердцах организованных рабочих, что проявляется в противодействии ополчению и поддержанию порядка во время забастовок. Наиболее эффективным из всех мирных методов является мелкое преследование, доходящее порой до социального ostracism. Человек, отказывающийся вступать в профсоюз, объявляется предателем по отношению к своим коллегам по работе и подвергается их презрению. Использование профсоюзного билета, который должен иметь при себе каждый член профсоюза, чтобы показать, имеет ли он хорошую репутацию, является эффективным способом обеспечения соблюдения этих мер. Наконец, если все эти меры не дают результата, на работодателя может быть оказано давление, чтобы заставить его принудить нежелающих работников вступить в профсоюз.[4]

Кроме того, чтобы установить контроль над теми, кто работает в той или иной отрасли, и снизить конкуренцию среди работников, профсоюзы часто ограничивают количество подмастерьев и определяют, кто будет иметь привилегию обучаться данной профессии. Различными нормативными актами они ограничивают выпуск продукции и во многих случаях (хотя сейчас и реже) выступают против использования трудосберегающего оборудования. Кроме того, для обеспечения соблюдения этой политики они стремятся к тому, чтобы каждый особый вид работы контролировался специальным профсоюзом. Это приводит к спорам между конкурирующими профсоюзами и вызывает раздражение и убытки у самих работников, работодателей и широкой общественности.

§ 8. #Забастовки в трудовых спорах.# Забастовка - это согласованное прекращение работы группой работников для выполнения требования работодателя. Локаут - это закрытие работодателем своего магазина из-за разногласий со своими сотрудниками. Забастовка по своим прямым и косвенным, непосредственным и конечным последствиям является наиболее важным оружием организованных наемных работников в их отношениях со своими работодателями. К недавно организованным рабочим профсоюз обращается главным образом как инструмент для забастовки, для угроз работодателю или для того, чтобы заставить его согласиться с их требованиями. Эффективность забастовки заключается в убытках, которыми она грозит или к которым приводит в результате остановки оборудования, порчи материалов, потери клиентов и невыполнения заключенных контрактов.

Работодатели часто, чтобы прекратить забастовку, платят другим на какое-то время больше, чем текущая ставка заработной платы. Успех бастующих зависит от их способности помешать работодателю занять их места, и их энергия направлена на достижение этой цели. Убытки, которые забастовки наносят рабочим из-за прекращения выплаты заработной платы, работодателям и инвесторам из-за разрушения завода и приостановки прибыли, а также населению из-за остановки бизнеса, составляют огромную сумму. Прямые убытки работодателей и бастующих за 20 лет с 1881 по 1900 год, по оценкам, составили почти 500 000 000 долларов, что является крупной суммой, но составляет менее 1 процента доходов наемных работников. Однако совершенно невозможно точно оценить убытки, которые во многих случаях являются косвенными и неосоздаваемыми. Бастующие в каждом конкретном случае озабочены не балансом общих потерь и общих выгод для общества в целом, а чистой прибылью, которую они ожидают получить в долгосрочной перспективе для себя. С этой точки зрения верно, что забастовки приносят различные косвенные выгоды, которые нелегко подсчитать, в частности, повышение заработной платы работодателями, чтобы избежать забастовок, которые, как они

знают, в противном случае произойдут. В отношении разумности любой планируемой забастовки мнения всегда несколько расходятся, как и в отношении ценности забастовок в целом.

§ 9. #Частота и причины забастовок#. Число забастовок относительно уменьшалось с 1880 по 1900 год, но с 1901 по 1905 год среднегодовое количество забастовок было более чем в два раза больше, чем в предыдущем десятилетии. В целом, забастовки были более многочисленными в периоды процветания бизнеса, когда было больше шансов добиться уступок от работодателей. Но они происходят также в периоды после кризисов, когда работники стремятся свести к минимуму сокращение заработной платы и предотвратить ухудшение условий труда. При более широком рассмотрении забастовки, по-видимому, сопровождают адаптацию к динамичным условиям. Поскольку заработная плата, как правило, растет медленнее, чем общие цены, [5] следовало ожидать, что период с 1900 года, в течение которого общий уровень цен повышался примерно на 3 процента в год, должен был быть отмечен увеличением числа забастовок.

Относительная важность непосредственных причин забастовок менялась. В 1881 году, во времена очень быстрой организации профсоюзов, более 71% всех забастовок были непосредственно связаны с требованиями о заработной плате (61% выступали за повышение и 10% - против сокращения). Но в 1905 году общее число забастовок по этим причинам составляло всего 37%, тогда как доля забастовок за сокращение рабочего времени почти удвоилась (с 3 до 5%), а доля забастовок, касающихся признания профсоюзов и профсоюзных правил, увеличилась в пять раз (с 6 до 31%). В конечном счете, почти каждое требование работников связано с вопросом заработной платы; но эти цифры показывают, что когда организация новая, эти отношения проявляются более непосредственно, тогда как позже больше усилий направляется на обеспечение более сильной стратегической позиции, которая приходит с признанием профсоюза.

§ 10. #Пикетирование и бойкот#. Пикетирование бастующими или их друзьями заключается в том, чтобы перехватывать и приставать ко всем лицам, приближающимся к месту работы или покидающим его, чтобы проинформировать их об условиях и отговорить их от работы там. Когда мирные средства терпят неудачу, часто прибегают к насилию как против работодателя и его собственности, так и против работников, не участвующих в забастовке. Действительно, многие люди заявляют, что мирное пикетирование невозможно, и его, безусловно, трудно осуществить ввиду искушений человеческой природы в данных обстоятельствах.

Почти всегда с забастовкой связана практика бойкота, которая представляет собой объединение наемных работников с целью отстранения работодателя (или группы работодателей) от ведения бизнеса. Бойкот встречается в различных формах и степенях, широко различаемых как простой и составной бойкот. При простом бойкоте только лица, непосредственно заинтересованные в торговом споре, отказываются иметь дело с бойкотируемым лицом. Возникает вопрос о том, кого следует считать непосредственно заинтересованными, включает ли это только фактических бастующих на конкретном предприятии, или это включает организованных рабочих, сочувствующих им. Последний случай представлен, когда "несправедливый" список публикуется в трудовых журналах. Кажется, что только первый случай является действительно простым бойкотом. Использование простого бойкота, отказа человека или даже группы лиц, вступивших в сговор, иметь дело с человеком, с которым у них производственный спор, по-видимому, является частью

элементарных прав на личную свободу. После этого бойкот становится в той или иной степени сложным.[6] Это составная форма, на которую обычно ссылаются при обсуждении и в судебных решениях по данному вопросу. Именно комплексный бойкот был описан как "комбинация действий, направленных на причинение вреда одному человеку путем принуждения других причинять вред ему". Комплексный бойкот, как показывает опыт, имеет как моральные, так и юридические ограничения. Сомнительно, что бойкот вообще может быть распространен за пределы первой ступени личных отношений, не становясь при этом антиобщественным, независимо от того, является ли он оружием организованных рабочих или организованного богатства. Бесконечный бойкот, мера неограниченного отлучения от церкви, объявленная против работодателя-нарушителя, работников, не входящих в профсоюз, и всех, кто каким-либо образом поддерживает их, является попыткой втянуть всех остальных в спор, который в первую очередь является частным делом.

§ 11. # Влияние организации на общую заработную плату.# Важнейшая экономическая проблема, связанная с профсоюзами, заключается не в их методах (это скорее политическая проблема), а в их влиянии на заработную плату. Необходимо различать два вопроса: во-первых, относительно их влияния на общий уровень заработной платы; и, во-вторых, относительно их воздействия на повышение заработной платы только организованных рабочих. Что касается первого, то сочувствующими студентами-социологами за пределами профсоюзных кругов иногда высказывалась мысль, что, если бы не организация труда, заработная плата в Америке была бы не выше, чем в 1850 году. По-видимому, это предполагается во многих аргументах профсоюзных лидеров, поскольку они говорят так, как будто вся заработная плата, если бы не профсоюзы, была бы на уровне прожиточного минимума; и они приписывают все, что выше этого уровня, работе профсоюза.[7] Это утверждение особенно эффективно в Америке, где заработная плата всегда была относительно высокой. Но доказательства этого утверждения отсутствуют. Как мы видели, даже сейчас менее 1 из 16 всех наемных работников с доходом и менее 1 из 12 тех, кто работает за контрактную заработную плату, являются организованными. Ни по какому принципу ценности простая организация одной двенадцатой части наемных работников, без постоянного вытеснения их с рынка труда, не могла бы объяснить относительно высокую заработную плату остальных одиннадцати двенадцатых. Во многих отраслях, где труд не организован, например в сфере преподавания, канцелярских, профессиональных, домашних и сельскохозяйственных услуг, заработная плата выросла на столько же или даже больше, чем в большинстве организованных профессий. Основополагающие экономические силы, определяющие общий уровень трудовых доходов в стране, гораздо более фундаментальны по своей природе, чем профсоюзы или защитные тарифы.[8] Уже цитировавшийся профсоюзный орган, по-видимому, в другом отрывке допускает точку зрения, по существу не отличающуюся от только что высказанной, когда он говорит: "Капитал растет быстрее, чем население Следовательно, кажется, что заработная плата должна расти только в соответствии с законами природы".

Единственные причины, которые когда-либо приводились для того, чтобы думать, что организация одной двенадцатой (или любой большей доли наемных работников) может каким-либо общим образом повысить трудовые доходы тех, кто остается неорганизованным, заключаются в следующем: во-первых, организованный труд иногда лидирует в обеспечении благоприятного законодательства; и, во-вторых, если организованные работники получают более высокую заработную плату, это устанавливает стандарт, которого неорганизованным легче достичь. Оба эти предположения могут иметь небольшую обоснованность в особых

случаях, слегка затрагивая небольшую долю неорганизованных работников, но ни одно из них не затрагивает фундаментальных причин общей высокой заработной платы. Принимая во внимание, что ясно, что когда неорганизованные рабочие составляют основную массу потребителей продуктов организованного труда (а это, несомненно, в значительной степени имеет место), любое повышение заработной платы, которое может быть обеспечено частью работников за счет организации, должно, частично, быть вычтено из "реальных" доходов неорганизованных рабочих. Работодатель является посредником, а не в значительной степени конечным потребителем рабочей силы.[9] Правда, некоторая часть более высокой заработной платы может быть изъята из прибыли или из доходов от богатства, но это все равно оставит неорганизованных работников в проигрыше.

§ 12. #Конкурентный аспект организации и конкретная заработная плата.# Другой вопрос касается влияния организации на конкретную заработную плату, и в первую очередь на заработную плату организованного труда. Процитированный ранее профсоюзный орган говорит: "Там, где нет профсоюзов, заработная плата должна быть ниже. Это именно тот случай". И он цитирует: "Везде, где мы обнаруживаем игнорирование профсоюзных принципов, преобладает низкий уровень заработной платы, и наоборот, там, где организация совершенна". Но позже он частично объясняет это различие: "Члены профсоюза - лучшие работники, и часто работодатели платят человеку больше, чем заработная плата профсоюза. Это неудивительно, поскольку ни один человек не может быть профсоюзным плотником, если он не обладает крепким здоровьем, не проработал определенное количество лет в своей профессии, не является хорошим работником, у него устойчивые привычки и хорошие моральные качества". Если это верно, а это, несомненно, в какой-то степени верно во многих профессиях и местах, то в соответствии с принципами конкуренции организованные рабочие, как элита профессии, должны получать более высокую заработную плату, чем те, кто не состоит в профсоюзах. Более того, профсоюзы существуют в основном в более густонаселенных местах, где стоимость жизни, а также заработная плата выше, чем в небольших городах и сельских округах. Простое сравнение заработной платы в деньгах в таких случаях вводит в заблуждение относительно условий получения реального дохода. Кроме того, в городах, где развита организация, преобладает более высокий стандарт производства, а пожилые мужчины и менее эффективные, неспособные "поддерживать темп", уходят в неорганизованные цеха или в деревни, где не действует стандартная профсоюзная норма. Поскольку профсоюзы помогают развивать интеллект и способствуют трезвости и эффективности своих членов, они являются позитивной экономической силой, способствующей повышению заработной платы. Цитируемая выше книга выражает, несколько расплывчато, мнение, соответствующее этим фактам, когда говорится: "Ошибочно думать, что профсоюз стремится определять размер заработной платы. Он не может этого сделать. Это может лишь повлиять на них". И таким образом, как при организации, так и без нее, заработная плата отдельных лиц и классов работников определяется общими принципами ценообразования применительно к их услугам. Там, где ни работодатель не обладает монополией в своем бизнесе, ни организованные рабочие не обладают монополией на поставку рабочей силы, в трудовых договорах существует двусторонняя конкуренция, и организация может помочь повысить определенную заработную плату, поскольку она действует вышеупомянутыми способами конкуренции и помогает восстановить для рабочих более подлинное равенство конкуренции.

§ 13. #Монополистический аспект организации и конкретная заработная плата.# Действие организованного труда, однако, не ограничивается сферой конкуренции, рассмотренной выше.

Заработная плата в определенных отраслях промышленности может быть повышена и поддерживаться на уровне, превышающем истинно конкурентоспособный уровень, благодаря действиям профсоюзов. Это, конечно, может быть сделано только в соответствии с принципами ценности услуги для потребителя и цены услуги на рынке труда. Предложение рабочей силы различными способами искусственно ограничено усилиями профсоюзов. Это может быть сделано временно путем забастовки, когда невыполнение заказов приведет к огромным убыткам работодателя. Насилие в виде забастовок и бойкотов часто является отчаянной попыткой создать и утвердить определенную степень монопольной власти там, где ее самой по себе не существует, то есть там, где другие работники готовы выполнять работу по преобладающим ставкам заработной платы. Монополия создается, если число подмастерьев ограничено меньшим количеством, чем в долгосрочной перспективе могло бы быть привлечено в профессию преобладающей заработной платой. Она возникает, если профсоюзы искусственно ограничивают объем производства меньшим, чем это соответствует состоянию здоровья работника. Монополия создается, если профсоюзы достаточно сильны, чтобы не давать "strupьям" получать работу, устанавливать высокие взносы или чинить другие препятствия на пути увеличения числа членов. Вероятно, наиболее яркие случаи высокой заработной платы для организованного труда относятся именно к этому виду. Элемент трудовой монополии, очевидно, присутствует во всех степенях, от незначительной до очень значительной, в конкретных экономических ситуациях.

§ 14. # Открытый магазин против закрытого. # Вопрос о трудовой монополии связан с очень важным вопросом о закрытом магазине против открытого магазина. Закрытый магазин (или профсоюзный магазин) - это магазин, в котором не могут быть наняты люди, не входящие в профсоюз, даже за профсоюзную зарплату. Его существование свидетельствует о том, что профсоюз достаточно силен, чтобы заставить работодателя действовать в соответствии с этим принципом и, таким образом, фактически принудить всех своих работников вступить в профсоюз. Отказ в удовлетворении требования о закрытии магазина часто является основанием для забастовки. В таких случаях профсоюзы обычно утверждают, что закрытый магазин необходим для существования профсоюза. Если члены профсоюза и люди, не состоящие в профсоюзе, работают бок о бок, есть много способов, которыми работодатель может проводить дискриминацию, чтобы постепенно разрушить профсоюз. Если бизнес идет на спад, профсоюзный деятель может быть уволен первым; если и отдается какое-либо предпочтение, то не члену профсоюза. Хотя это может быть правдой, с другой стороны, может показаться, что неизменный закрытый магазин с условиями членства под контролем профсоюза создает явную монополию на рабочую силу, оставляя работодателя беспомощным в любом споре о заработной плате и позволяя профсоюзу добиваться выполнения любого своего требования независимо от условий конкуренции на рынке труда для данного класса услуг.

§ 15. # Политические и экономические соображения. # Вопрос здесь приобретает широкий аспект: является ли закрытый магазин и другая политика профсоюзов морально правильными; и должны ли они быть юридически санкционированы? Ответ на такие вопросы может дать не только экономист. Вопросы связаны не только с экономическими соображениями. Они затрагивают моральные и политические соображения — не просто существующий формальный закон, но и фундаментальный вопрос личной свободы и вмешательства в свободу некоторых граждан со стороны другой группы, действующей без политической власти. Например, если рабочий не в состоянии зарабатывать по стандартной ставке [10] и ему не разрешается брать меньше, он вынужден переехать туда, где нет профсоюза, или полностью уходит из профессии.

В последнем случае он, вероятно, вынужден получать более низкую заработную плату, чем он мог бы получать по своей обычной профессии. Аналогично, это изменение искусственно усиливает давление конкуренции и снижает заработную плату других в профессии, к которой он обращается. Таким образом, в случае с лицами, которым не дают стать подмастерьями в какой-либо профессии или не пускают на работу из-за угроз, или из-за страха бойкота, или из-за страха насилия, в любой степени, сколь бы незначительной оно ни было, присутствует элемент личного принуждения со стороны организованных рабочих. Это цена, которую другие вынуждены платить за благоприятное влияние на заработную плату организованных рабочих. Теперь строго экономический вопрос касается лишь той части, которая касается воздействия на заработную плату, и экономист (как таковой) выходит за рамки своей специальной области, когда он высказывается о моральной правоте (и желательности с точки зрения закона) таких действий и политики. Тот, кто полностью разделяет чувства организованных рабочих, поверит, что победа в забастовке или общее улучшение положения бастующих настолько важны, что они перевешивают зло для других людей и общества в целом. Действительно, человеку в таком состоянии ума зло кажется очень маленьким или несуществующим. Экономист может только предостеречь, что самая распространенная иллюзия, с которой он сталкивается, — это вера каждого класса - коммерческого, банковского, производственного, наемного — в то, что то, что отвечает его особым интересам, особым образом отвечает общим интересам, настолько, что оправдывает принятие законодательства или специальное исключение из общего закона, или даже полное беззаконие.

§ 16. #Мнение общественности о профсоюзах.# Однако мы можем придерживаться точки зрения стороннего наблюдателя, стремящегося быть беспристрастным. Отношение общественности к трудовым спорам, и особенно в отношении закрытого магазина, является неустойчивым. Широкая общественность в значительной степени сочувствует профсоюзам в их усилиях до более или менее неопределенного момента; но общественности не нравится видеть организованный труд, имеющий право абсолютно диктовать условия работодателям, так же как ей не нравится видеть, как работодатели сокращают профсоюз. Профсоюзы в разной степени эффективны в укреплении переговорных позиций работников, и, соответственно, результаты различаются не только по степени, но и по характеру. Общественность желает видеть "честную игру", и до определенного момента профсоюз является средством обеспечения честной игры. По правде говоря, общественное мнение несколько смутно одобряет профсоюзы в той мере, в какой они стремятся установить реальное равенство в конкурентных переговорах с работодателями, но не одобряет их там, где власть профсоюза усиливается и становится монополистической. Именно в этот момент организованный труд теряет симпатии большей части "широкой общественности" за пределами профсоюзов. Когда профсоюз пытается навязать более высокую заработную плату, чем того требует рынок, когда он стремится не установить, а победить конкуренцию, общественность осуждает это. Он видит, хотя и не совсем ясно, что такие действия создают неустойчивое равновесие заработной платы, которое ведет к постоянным трениям и разногласиям с работодателями и с неорганизованными работниками. Он также видит, что если профсоюзы устанавливают заработную плату выше, чем позволяет справедливый и открытый рынок, это редко делается за счет работодателя; что в долгосрочной перспективе это делается за счет самой покупающей общественности, включая непривилегированных рабочих.[11]

В соответствии с этими фактами и мнениями у части общественности сложилось, по крайней мере в одном отношении, довольно определенное убеждение относительно закрытого

магазина, а именно: закрытый магазин должен сочетаться только с открытым профсоюзом. Профсоюз в рамках политики закрытых цехов выполняет квазигосударственную функцию - контроль за производственной деятельностью частных лиц против их воли. Таким образом, профсоюз, с этой точки зрения, должен перестать быть чисто частной, добровольной организацией и в некоторых отношениях подчиняться государственному регулированию в том, что касается его внутренних правил и управления. Эта точка зрения, однако, совершенно неприемлема для лидеров организованного труда в Америке, и здесь возникает вопрос.

§ 17. #Будущая роль организации#. В свете принципов заработной платы представляется, что организация легче всего добивается результатов и наиболее стабильных результатов, когда заработная плата ниже или близка к конкурентной ставке. Серьезные усилия со стороны рабочих необходимы для того, чтобы они получили ту долю, которую им предоставила бы настоящая конкуренция, но попытка поднять заработную плату выше этого уровня должна привести к усилению трений. Однако нельзя ожидать, что организованные работники и их лидеры всегда будут довольны таким скромным идеалом, как подлинно конкурентоспособная заработная плата.

Помимо своего влияния на условия оплаты труда, юнионизм находит свое наибольшее оправдание в своих ничем не примечательных братских, взаимовыгодных и воспитательных функциях. Главными факторами, благоприятствующими в долгосрочной перспективе заработной плате, на которые может повлиять организация, являются внутренний мир, порядок и обеспеченность богатством; честность и добросовестные отношения между человеком и хозяином, законодателем и судьей; эффективность и интеллект работников; и дальновидное социальное законодательство. Некоторые из них способствуют повышению производительности, другие - более справедливому распределению. Всеми этими способами организованные работники вносят ценный вклад, который, к сожалению, во многих случаях сводится на нет узкоклассовым кругозором. Организованные рабочие останутся здесь надолго, и как элита класса наемных работников они должны и, вероятно, будут становиться все большей силой для политического улучшения и социального обеспечения в республике.

[Сноска 1: см. главу 19, разд. 1-3.]

[Сноска 2: см. Том I, стр. 459.]

[Сноска 3: см. *Quarterly Journal of Economics*, май 1916 г., статья Л. Вольмана.]

[Сноска 4: См. Ниже, раздел 14, о закрытом магазине.]

[Сноска 5: См. Том I, стр. 223-224, и выше, гл. 6, с. 12 и гл. 10, с. 7.]

[Примечание 6: "Несправедливый список" обычно приводится в форме, отличной от простой или составной форм. "Справедливый список", опубликованный трудовыми журналами или лигой потребителей, не объявляется бойкотом.]

[Сноска 7: В книге английского профсоюзного деятеля Транта, перепечатанной и распространенной Американской федерацией труда как представляющей ее теорию и утверждения, говорится, что все успехи в повышении заработной платы были достигнуты благодаря профсоюзам.]

[Сноска 8: См. I, стр. 227, 439, 466, 467, 504-507; и выше, гл. 14, с. 8.]

[Сноска 9: См. Том I, стр. 217, 222-223, 352, 356.]

[Сноска 10: см. Выше, раздел 12.]

[Примечание 11: Здесь мы выражаем общее мнение, а не выносим окончательное обоснование конкуренции как правила поведения. Об этом кое-что будет сказано позже, в гл. 31.]

ГЛАВА 21

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

§ 1. Распространение более короткого рабочего дня. § 2. Понятие более короткого рабочего дня и объема работы. § 3. Меньше часов и большая эффективность. § 4. Детский труд. § 5. Законодательство о детском труде. § 6. Ограничение рабочего дня для женщин. § 7. Ограничение рабочего дня для мужчин. § 8. Более широкие аспекты законодательства. § 9. План минимальной заработной платы. § 10. Некоторые проблемы минимальной заработной платы. § 11. Медиация и добровольный арбитраж. § 12. Принудительный арбитраж. § 13. Отношение организованной рабочей силы к трудовому законодательству. § 14. Оппозиция организованной рабочей силы принудительному арбитражу. § 15. Государственное и трудовое законодательство. § 16. Публичный и обязательный арбитраж.

§ 1. #Распространение более короткого рабочего дня.# Примерно с 1880 года более короткий рабочий день был одной из главных целей организованного труда в Америке. Заметный прогресс был достигнут в начале некоторых сделок, когда было сокращено рабочее время с 11 до 10 или с 10 до 9, а в некоторых случаях и с 9 до 8. В строительных профессиях, особенно в городах, восьмичасовой рабочий день стал почти правилом. В 1912 году было подсчитано [1], что 1847 000 наемных работников работали в Соединенных Штатах на восьмичасовой основе; из них 475 000 были государственными служащими. Значительную долю остальных составляли женщины и дети, рабочее время которых было ограничено законом, или мужчины, работавшие с ними в одних учреждениях. С этой даты восьмичасовой рабочий день получил более широкое распространение как в результате частных действий во многих учреждениях, так и в соответствии с законодательством. 1915 год стал свидетелем особенно быстрого распространения восьмичасового рабочего дня.

§ 2. Понятие "Более короткий рабочий день" и "объем работы".# Большинство работников выступают за сокращение рабочего дня, полагая, что это приведет не к снижению заработной платы в день, а к еще большей оплате, чем более длинный рабочий день, даже если объем производства придется сократить. Эта точка зрения связана с понятием "объем труда".[2] Предполагается, что люди не будут работать быстрее при более коротком рабочем дне и что предстоит выполнить так много работы независимо от размера заработной платы; и делается вывод, что более короткий рабочий день сократит количество рабочей силы для продажи и приведет к росту заработной платы. Однако в той мере, в какой рабочие, как потребители, взаимно покупают труд друг друга, очевидно, что эти потери из-за сокращения производства должны лечь на плечи рабочих как класса. Рабочие почти всегда требуют ту же дневную оплату за более короткий рабочий день, что означает более высокую почасовую оплату. Если почасовая заработная плата увеличивается менее чем достаточно, чтобы компенсировать меньшее количество часов, [3] покупательная способность работников должна быть снижена. Если производительность в час увеличить пропорционально почасовой оплате труда, существующее равновесие заработной платы не будет нарушено. Но если объем производства

не увеличивается совсем или меньше, чем пропорционально увеличению заработной платы, происходит неизбежное нарушение равновесия заработной платы. В конкурентной отрасли это потребовало бы быстрой корректировки заработной платы в сторону понижения. Если бы определенная группа или большое число рабочих начали производить только на 80% такой же объем продукции, как раньше, получая при этом ту же денежную заработную плату, затраты на единицу продукции, таким образом, возросли бы. Цены должны вырасти или многие заведения должны закрыться, и тогда в результате цены вырастут. Это должно лишить работы некоторых рабочих и создать новую ситуацию для переговоров о заработной плате. Если бы общий восьмичасовой рабочий день был применен во всех отраслях промышленности и ко всем наемным рабочим сразу, то все рабочие и все работодатели в отрасли оказались бы в аналогичной ситуации. Но сразу же должны произойти изменения в выборе потребителей во многих отношениях. Если товаров станет на одну пятую меньше, очевидно, что по крайней мере пятая часть потребителей останется без них. В основном это будут наемные работники. Товары, на которые наемный труд составляет большую часть затрат, будут расти в цене по сравнению с товарами, на которые работает самозанятый труд, и в которых материалы и оборудование составляют относительно большую часть. Это должно привести к снижению спроса на продукты наемного труда по сравнению с другими вещами и отразиться на рабочей силе в виде более низкой заработной платы. Это сокращение не обязательно будет прямо пропорционально сокращению объема производства (то есть, скажем, на 20 процентов, если с 10 до 8 часов, или на 11 процентов, если с 9 до 8 часов). Это могло бы быть даже больше, но, вероятно, было бы несколько меньше. В любом случае, как денежная заработная плата, так и реальная заработная плата рабочих, будь то в конкретной отрасли или в целом, должны быть снижены за счет общего сокращения часов, что приводит к снижению объема производства. В таких случаях, даже когда рабочие в результате забастовки или общего движения обеспечивали себе ту же шкалу заработной платы за меньшее количество часов в день (более высокую заработную плату в час), они были бы не в состоянии придерживаться ее, за исключением случаев, когда они имели монопольный контроль над торговлей.

В период роста цен из-за увеличения предложения золота неуклонно продолжается корректировка заработной платы (в час) с искусственно высокого уровня на конкурентоспособный. Даже когда денежная заработная плата остается неизменной, их покупательная способность в такие моменты снижается, и это вскоре приводит к приведению высокой денежной заработной платы в соответствие с более низкой стоимостью услуг.[4]

§ 3. # Меньше часов и больше эффективности.# Совершенно противоположным вышеизложенной точке зрения является утверждение о том, что при более коротком рабочем дне темп работы настолько возрастает, что производительность становится по меньшей мере такой же большой, как при более длинном рабочем дне, или даже больше. Более быстрый темп работы возможен при более коротком рабочем дне, особенно при выполнении тех операций, которые требуют физической или умственной ловкости. Эта точка зрения менее привлекательна для работников, чем предыдущая, но более приемлема для работодателей и общественности. Это изменение, несомненно, привело во многих случаях к указанному способу и могло бы привести к такому результату во многих других случаях путем применения методов научного управления. Но это изменение, которое не может повторяться бесконечно и при любых условиях с одинаковыми благоприятными результатами. Возможно ли это в каком-либо конкретном случае, частично зависит от продолжительности рабочего дня в начале. Такое увеличение производительности может произойти при переходе от изнурительных часов,

например, с 12 на 10 и снова с 10 на 9, и все же быть невозможным при переходе с 9 на 8. Более того, ускорение работы работников сверх определенного предела, возможно, имело физиологические последствия, перевешивающие выгоду от сокращения рабочего дня. Сейчас говорят, что с увеличением количества автоматических машин появляется все больше и больше рабочих, которым большую часть времени приходится просто наблюдать за работой станка и время от времени подгонять материал. Однако было собрано значительное количество доказательств, свидетельствующих о том, что во многих отраслях промышленности и на различных предприятиях, использующих большое количество оборудования, за сокращением рабочего времени всего до восьми последовало увеличение выработки на одного работника, или за счет улучшения качества работы, или за счет улучшения управления, что привело к снижению себестоимости продукции. Этого часто бывает достаточно или более чем достаточно, чтобы компенсировать сокращение времени. Заработная плата осталась такой же высокой, как и раньше, или даже выше, чем раньше, а занятость была более регулярной. Поскольку этот результат обусловлен конкретным работником, он объясняется теми же доказательствами, упомянутыми ниже [5], как влияющими на здоровье работника. Эти данные, как правило, доказывают, что при более длительных периодах отдыха работник находится в физическом и психическом состоянии, которое гораздо лучше подходит для его работы и продолжения трудовой жизни.

§ 5. #Детскийтруд.# Все вышеприведенные аргументы взвешиваются с точки зрения частных доходов и стоимости продукции, в то время как основными соображениями, которые в последнее время влияли на законодательство и судебные решения в пользу сокращения рабочего дня, были соображения общественного благосостояния. Законодательное ограничение рабочего времени рассматривается в первую очередь как мера по охране здоровья, в оценку которой все больше и больше входит более широкая концепция счастья, нравственности и возможностей для становления хорошей гражданской позиции работника и его семьи.

В сельскохозяйственных условиях, подобных тем, которые в целом сложились в Америке, нет особой необходимости ограничивать продолжительность рабочего дня и возраст, в котором дети могут начинать работать. Босоногий мальчик, бредущий по клеверным полям, чтобы носить воду к комбайнам, может быть счастливее, здоровее и лучше выполнять свою работу. Детский труд в сельском хозяйстве никогда не становился социальной "проблемой", пока дети работают со своими родителями в своих собственных домах; но труд детей за заработную плату, особенно в бригадах на крупных фермах (например, при выращивании свеклы и сборе клюквы) или на консервных фабриках, продемонстрировал такое же явное зло, как и любое другое в условиях городского производства.

Зло, заключающееся в принуждении детей работать на фабриках, было признано очень рано. Наиболее очевидными пороками детского труда являются пренебрежение школьным обучением ребенка; разрушение семейной жизни; переутомление, перенапряжение и потеря сна с причинением вреда здоровью; необычная опасность несчастных случаев на производстве; и воздействие деморализующих условий. Обычное предположение о том, что работник может заключить договор об условиях труда на равных условиях с работодателем, наиболее явно неверно в случае с детьми. Ребенок, подчиняющийся приказам своих родителей и опекунов, не является свободным агентом. Ленивые отцы склонны влачить праздное существование на жалованье своих маленьких детей. Часто бедность приводит к тому, что

родители лишают своих детей здоровья, учебы в школе и радостей детства. Конкуренция детского труда также снижает заработную плату взрослых, и, таким образом, зло растет.

§ 5. #Законодательство о детском труде.# Ограничение рабочего времени впервые было применено к детям, работающим на английских фабриках, в начале девятнадцатого века и с тех пор распространилось по всему миру, с опозданием последовав за распространением фабричной системы. Первый американский закон подобного рода был принят в Массачусетсе в 1842 году, ограничивая 10 часами труд детей младше двенадцати лет на производственных предприятиях. Все более ранние законы штата устанавливали низкие минимальные возрастные требования и высокие максимальные часы работы и плохо соблюдались из-за отсутствия адекватного административного механизма, что, в свою очередь, было результатом отсутствия активного общественного интереса. Во всех этих отношениях многие штаты постепенно улучшали свои законы о детском труде во второй половине прошлого века, а с 1903 года - гораздо более быстрыми темпами. В настоящее время максимальный рабочий день для детей примерно в половине штатов составляет 8 часов, в одной четверти - 9 часов, а в одной четверти - 10 часов (а в нескольких южных штатах - 11 часов). Ночная работа детей, как правило, запрещена (примерно в сорока штатах). В то же время минимальный возраст для работы на фабрике был, как правило, повышен до четырнадцати лет, а в некоторых штатах - и выше (шестнадцать, восемнадцать или даже двадцать один год) для определенных профессий, опасных для здоровья или морали. В дополнение к этим общим ограничениям, специально предусмотрено проведение индивидуальных обследований для определения того, является ли ребенок психически и физически пригодным для работы и соответствует ли он требованиям законов штата об обязательном образовании.

Наиболее важным законодательством о детском труде за последние годы стало принятие давно обсуждаемого национального закона о детском труде (принят в августе 1916 года). Это запрещает межгосударственные перевозки товаров, произведенных на фабриках, где любой ребенок в течение тридцати дней был нанят на неблагоприятных условиях в отношении часов и продолжительности работы, как указано в законе. Принятие этого закона стало кульминацией многолетних усилий в Конгрессе и вне его.

Законодательство о детском труде, рассматриваемое просто как негативная политика, не имеет большого значения. О его реальном значении можно судить только в связи с более широкой социальной политикой защиты и развития всех детей нации, чтобы они были здоровыми, умными, нравственными и эффективными гражданами. Дети, вырастающие ущербными и невежественными мужчинами и женщинами, представляют угрозу для общества.

§ 6. #Ограничение рабочего дня для женщин#. Но немного позже, чем ограничение детского труда, обычно вступает в силу какой-либо закон, ограничивающий часы и условия занятости женщин. Основанием для такой политики является то, что женщины также менее способны, чем мужчины, защитить себя в трудовом договоре, что они физически слабы и особенно подвержены определенным опасностям для здоровья, что как будущие матери они нуждаются в защите для своего собственного и общественного благополучия, и что в период материнства опасности особенно велики. Работа женщин на фабриках в некотором смысле снижает заработную плату мужчин, и это пагубно сказывается на доме и семейной жизни. В настоящее время пять штатов ограничивают рабочее время женщин 8 часами в день, двенадцатью - 9 часами в день, пятнадцатью-19 часами в день, четырьмя-11 часами или меньше в день. Ряд

штатов запрещают женщинам работать в специально отведенных для этого местах, таких как салуны, шахты или там, где требуется постоянное нахождение на ногах. Только в 1911 году в Америке законодательство, в настоящее время в четырех штатах, предусмотрело охрану материнства, как сейчас более полно обеспечивается в европейских странах в связи с системами медицинского страхования.

Во всех крупных индустриальных странах Европы ночной труд женщин ограничен (запрещен с 10 часов вечера до 5 часов утра или еще более узко ограничен); но законодательство в этом направлении имеется только в восьми американских штатах.

§ 7. #Ограничения рабочего дня для мужчин#. Общее допущение, сделанное в законодательстве, состояло в том, что взрослый работник мужского пола компетентен судить об условиях труда, продолжительности рабочего дня и заработной плате и способен в достаточной степени защищать свои собственные интересы посредством своего права отказапринять работу. Законодательные органы с гораздо большим опозданием, чем в своем законодательстве о детях и женщинах, действовали вопреки этому предположению, но, когда это было сделано, суды Америки энергично отстаивали общую доктрину и отрицали конституционность законов. Однако в законодательстве были сделаны некоторые исключения, и, после долгих очевидных колебаний, суды были допущены к рассмотрению, и сейчас их число увеличилось, пока не достигло впечатляющего общего числа.

Эти исключения возникали различными путями. Во-первых, восьмичасовое ограничение на государственную занятость, установленное федеральным законом о занятости в 1868 году, действительно вступило в силу с 1892 года и в настоящее время действует аналогично примерно в двух третях штатов. Почти в тех же юрисдикциях — национальных, государственных и муниципальных — восьмичасовой рабочий день является законным для работы в частном бизнесе для правительств. Работа на железных дорогах и уличных переходах, особенно при непосредственном управлении поездами, такая как работа диспетчеров, связистов и машинистов поездов, подвергается большому разнообразию регулирующих мер, часы работы которых в некоторых случаях ограничены 8, в других - 9, 10, 12 или 16 часами, и в ряде случаев требуется определенное минимальное количество часов отдыха после максимального количества часов работы. Эти законы в первую очередь направлены на защиту общества, но они обеспечивают защиту, в которой столь нуждается сотрудник, о чем свидетельствуют многие достоверно подтвержденные случаи чрезмерного и изматывающего рабочего времени.

Ограничение рабочего времени совсем недавно было распространено на многие частные предприятия, на которых существуют исключительные условия, влияющие на здоровье работников или безопасность населения. Такое развитие событий произошло почти полностью с тех пор, как Верховный суд Соединенных Штатов в 1898 году (Холден против Харди) поддержал закон штата Юта, ограничивающий восьмичасовой труд в подземных шахтах. В настоящее время 8-часовые законы в определенных случаях применяются к шахтам, плавильным заводам, туннелям и множеству других видов работ, и в некоторых случаях ограничение составляет 9, 10 или 11 часов.

§ 8. #Более широкие аспекты настоящего законодательства#. Тема приобрела новый аспект, когда законодательное собрание штата Орегон в 1913 году широко заявило, что "ни одно лицо не может быть нанято или допущено к работе за заработную плату ни при каких условиях на более длительный срок, чем это соответствует его здоровью и физическому благополучию и

способности способствовать общему благосостоянию путем повышения его полезности как здорового и интеллигентного гражданина", и установило десять часов в качестве предела работы, соответствующего такому показателю здоровья и благосостояния, на любой фабрике или производственном предприятии. Этот закон был поддержан Верховным судом этого штата и был обжалован в Верховном суде Соединенных Штатов.[6] В поддержку закона было представлено объемистое резюме, содержащее наиболее впечатляющую совокупность доказательств из научных и практических деловых источников, чтобы показать множество зол, о которых никто не подозревает или недооценивает, которые являются результатом долгих часов работы даже в отраслях, не представляющих особой опасности.[7] Физиологические и психологические тесты показывают, что усталость после более чем умеренного периода работы не только снижает непосредственную эффективность, но и настолько отравляет систему, что приводит к большей подверженности несчастным случаям, болезням, невозддержанности, безнравственности и преждевременному разложению.

В этом законодательстве об ограничении рабочего времени, по-видимому, несколько переплетены две основные цели. Первая цель - непосредственная защита населения там, где безопасность других зависит от здоровья и работоспособности работника. Вторая цель заключается в непосредственной защите здоровья и благосостояния работника, причем эта политика признается в долгосрочной перспективе наилучшей также и для общественного благосостояния. С юридической точки зрения признается, что отдельный наемный работник, даже взрослый мужчина, не в состоянии судить о количестве часов, которые он должен, для своего же блага, отработать, и не в состоянии установить продолжительность своего собственного рабочего дня. С точки зрения экономической теории, использование ребенка, женщины или мужчины - это просто тот вид и объем услуг, которые могут быть оказаны каждым из них без подавления нормальных возможностей роста, снижения нормального состояния здоровья и энергии или сокращения нормального периода здорового продуктивного существования человека.[8] Общей социальной политикой становится предотвращение ненормального напряжения промышленности, которое вызывает неестественное ухудшение человеческого фактора в промышленности. Наемному рабочему может быть разрешено продавать свой ежедневный *чистый* запас рабочей силы - свое пользование, — но не свою жизнь.

§ 9. # План минимальной заработной платы.# Еще более недавней, чем законодательное регулирование продолжительности рабочего времени в сторону уменьшения, является попытка повысить заработную плату в случае определенных низкооплачиваемых наемных работников. Современное [9] движение за минимальную заработную плату началось в Виктории в 1896 году, и вскоре оно распространилось почти на все другие штаты Австралазии. Великобритания применила этот план в 1910 году к отраслям промышленности, в которых заработная плата была исключительно низкой. Этот план был впервые принят в Соединенных Штатах Массачусетсом в 1912 году, хотя и в выхолащенной форме, и распространился так быстро, что в конце 1915 года он был обнаружен по меньшей мере в 11 штатах. Законы о минимальной заработной плате обычно устанавливают "прожиточный минимум" в качестве используемого стандарта и либо устанавливают фиксированную ставку заработной платы, либо, что чаще, оставляют решение в каждом конкретном случае комиссии по заработной плате, созданной для исполнения закона.

Щедрые симпатии руководили этим движением, на которое возлагалось много надежд и которое, с другой стороны, всегда имело своих недоброжелательных критиков. Самое большее,

что могут сказать о нем его друзья после более чем двадцатилетнего опыта, - это то, что "мрачные предсказания" не подтвердились. По правде говоря, может показаться, что этот план еще не был опробован в масштабах, которые могли бы принести очень большие плоды как во благо, так и во зло. Лица, которым требуется помощь, представляют собой лишь избранные группы самых низкооплачиваемых работников, как правило, ограниченных несовершеннолетними и молодыми женщинами, которые во многих случаях являются выходцами из семей иммигрантов в городских округах. На эту тему развернулось большое обсуждение, в основном *априорного* характера, из которого мы можем здесь коснуться лишь нескольких наиболее важных моментов.

На первый взгляд может показаться, что принципы, заложенные в законодательстве об ограничении продолжительности рабочего дня, и принципы, заложенные в законодательстве о минимальной заработной плате, совпадают. Но вскоре обнаруживается важное различие. В первом случае злом является слишком длительный период работы, наносящий вред здоровью, и этого можно достичь напрямую и остановить с помощью эффективно применяемого закона. Но в последнем случае настоящим злом является производственная слабость и недееспособность, так что рабочие не в состоянии обеспечить себе "прожиточный минимум" на конкурентном рынке. Закон о минимальной заработной плате сам по себе не лечит производственную нетрудоспособность и не обеспечивает занятость промышленно слабым при любой заработной плате. Закон не пытается обязать работодателей нанимать за установленную законом минимальную заработную плату каждого, кто желает работать; он просто заявляет, что работодатель *не* должен нанимать на работу никого, кто, по его мнению, не заслуживает такой высокой заработной платы.

§ 10. #Некоторые проблемы минимальной заработной платы#. Если только спрос на определенный вид услуг не является абсолютно неэластичным (редкая, если не невозможная ситуация на крупном рынке), для менее способных работников должно быть меньше рабочих мест с высокой, чем с низкой заработной платой, при этом остальные цены остаются прежними. Кроме того, некоторые из менее способных работников должны быть вытеснены с тех рабочих мест, которые остаются; ибо искусственно более высокая заработная плата привлекает к занятию некоторых работников из других профессий, которые ранее оплачивались более высоко. Похоже, сторонники законодательства о минимальной заработной плате признают, что такого результата логично ожидать и что в какой-то степени он проявляется. Конечно, никогда невозможно точно сказать, до какой степени работники были и остаются таким образом исключенными из какого-либо конкретного учреждения или рода деятельности. Лишенные возможности зарабатывать то, что они могут, более бедные работники вынуждены становиться зависимыми от благотворительности. Можно сказать, и, возможно, справедливо: лучше это, чем низкооплачиваемый труд, разрушительный для здоровья рабочих и пагубный в своем конкурентном воздействии на других наемных работников.

В большинстве дискуссий о заработной плате женщин легко смешиваются благожелательные идеалы того, что хотелось бы видеть, с холодными фактами такими, какие они есть. Услуги для женщин (особенно для молодых женщин) в последнее время все чаще появляются на рынке труда таким образом, что вызывают чрезмерную загруженность в нескольких профессиях. Работодатели не стали причиной низкой заработной платы в этих случаях. Отчасти эти профессии чистые, легкие и приятные, отчасти они обладают относительным социальным шиком, в основном ими можно заниматься в течение нескольких лет недалеко от дома

работника, почти всегда ими можно заниматься с кратким обучением и небольшими навыками. Расследование показало, что по меньшей мере восемьдесят процентов этой группы работающих девушек живут дома. Заработная плата, которая в полной мере соответствует "прожиточному минимуму", когда используется в качестве пропорционального вклада в доход американской семьи, часто оказывается недостаточной для девушки, живущей "независимо". В сложившихся условиях такая девушка не в состоянии зарабатывать на жизнь выбранной ею профессией, и, возможно, было бы лучше признать этот факт и заняться такими индивидуальными случаями, которые встречаются у пятой части всех работающих девушек.

Единственная неоспоримая услуга закона о минимальной заработной плате заключается в том, что он скорее диагностирует зло низкой заработной платы, чем устраняет его. Закон о минимальной заработной плате выявляет производственную неспособность отдельных лиц зарабатывать на прожиточный минимум. Прямым средством правовой защиты является ликвидация нетрудоспособных работников или их недееспособности с помощью таких методов, как регулирование иммиграции за рубеж или в город, опека над физически, умственно и морально слабыми, профессиональная ориентация и более эффективные меры производственного обучения. Наряду с аномально низкооплачиваемыми профессиями или где-либо еще в промышленной организации существуют другие профессии, в которых при наличии специальной подготовки или часто даже без нее потные работники могли бы получать на конкурсной основе больше минимальной заработной платы, если бы они могли или захотели получить квалификацию для этой работы.

§ 11. #Медиация и добровольный арбитраж#. Трудовые споры, в которых общественность проявляет наибольший интерес как третья сторона [10], - это те, которые приводят или могут привести к забастовкам. Общественный интерес становится острым, когда забастовка приводит к нарушению личной свободы других работников и неучастников, когда она вызывает блокирование автомобильных дорог и нарушение общественного порядка, а также когда она препятствует регулярному производству и транспортировке товаров, которые потребляет население. Таким образом, общественность неуклонно проявляет все больший интерес ко всем методам и агентствам, направленным на сохранение лучших отношений между работодателями и наемными работниками, а также на сокращение или, по возможности, прекращение забастовок в тех случаях, когда индивидуальные и коллективные переговоры между двумя сторонами терпят неудачу.

Медиация, или примирение, - это попытка третьей стороны заставить две стороны торгового спора собраться вместе для мирного урегулирования. Медиация может быть добровольно предпринята в конкретном случае любым гражданином или государственным должностным лицом, обычно исполнительной властью (мэром, губернатором или президентом); или это может быть обычная государственная комиссия штата или национальная комиссия, на которую возложена эта обязанность (как примерно в 17 штатах).

Арбитраж - это решение незаинтересованного лица (или комиссии), которому оно передается, о точных условиях после предварительного урегулирования спора. Оно является добровольным, когда стороны заранее соглашаются принять вердикт, и обязательным, когда закон обязывает их обратиться в арбитраж и подчиниться вердикту.

В последнее время в большинстве сообществ цивилизованного мира, включая 32 наших штата, и в стране в целом были приняты некоторые положения о добровольных частных или

государственных агентствах для посредничества между сторонами в трудовых спорах и содействия добровольному арбитражу, особенно в отношении споров между железными дорогами и железнодорожными операторами, участвующими в торговле между штатами.[11] Никто не возражает против них, и они приносят много пользы, но чаще всего терпят неудачу в более серьезных чрезвычайных ситуациях из-за нежелания той или иной стороны подавать иск или из-за отсутствия каких-либо полномочий для приведения решений в исполнение.

§ 12. #Принудительный арбитраж#. Серьезный вопрос в предмете арбитража касается введения принципа принуждения со стороны правительства в принудительный арбитраж. Это, в принципе, довольно радикально отличается от добровольного арбитража, поскольку, поскольку оно лишает стороны права урегулировать свой спор путем частного соглашения, фактически оно становится правовым регулированием размеров заработной платы и условий труда. В принципе, это было связано с правовым регулированием заработной платы в Англии с четырнадцатого по девятнадцатый века. Этот план активно реализуется в промышленных судах, которые в настоящее время существуют в ряде европейских стран для дешевого и оперативного урегулирования мелких споров по торговым вопросам, возникающих в отношениях между работодателем и работниками. Новое современное развитие началось, когда в 1894 году Новая Зеландия приняла закон об обязательном арбитраже, которому с тех пор в некоторой степени последовали все остальные австралийские штаты, в основном благодаря действиям Лейбористской партии. Благодаря действию этого закона Новую Зеландию стали называть "страной без забастовок", хотя это описание было неточным, особенно после 1907 года. Канадский закон о трудовых спорах 1907 года является примером, который повсюду оказал влияние на общественное мнение, и ему в некоторой степени последовали в недавнем законодательстве Новой Зеландии, Америки и других стран. В ограниченной степени он включает обязательный принцип, что делает незаконным изменение условий найма на предприятиях коммунального хозяйства и шахтах без уведомления за тридцать дней или забастовку или локаут до окончания расследования и слушаний в совете директоров, который будет назначен для этой цели. Закон штата Колорадо 1915 года по своему охвату выходит даже за рамки канадского закона. Похоже, этому плану суждено получить более широкое применение и более масштабное развитие в недалеком будущем. Давайте обратим внимание на общую позицию различных заинтересованных сторон.

§ 13. #Отношение организованной рабочей силы к трудовому законодательству#. Трудовые организации до сих пор по своей юридической природе были почти полностью частными и добровольными. Они редко инкорпорируются и редко даже каким-либо образом признаются законодательными органами и судами, которые рассматривают членов просто как отдельных лиц.[12] Их частный характер в сочетании с их ограниченным членством по сравнению с общей численностью населения лишает их возможности самостоятельно на законных основаниях добиваться результатов, которых они желают в своих собственных интересах. Поэтому они иногда поддаются искушению узурпировать государственную власть в области частных прав в промышленности.[13] В других случаях, когда они исчерпывают свои полномочия без посторонней помощи, они прибегают к помощи закона для достижения своих целей. Но обращение организованного труда к закону носит особый и квалифицированный характер и ограничивается случаями, когда действия других лиц контролируются в интересах профсоюза, такими как регулирование труда женщин и детей, контроль за действиями работодателей в отношении строительства заводов и ограничение длины поездов. Это не подразумевает особого эгоистичного отношения со стороны организованного труда. Совместные действия в

любой социальной группе всегда развивают в мужчинах их лояльность и дух сотрудничества, не всегда делая их более внимательными к тем, кто находится за пределами их группы. Действительно, часто люди, действующие через выбранных ими должностных лиц, частных или государственных, более эгоистичны коллективно, чем по отдельности. Лидеры любой группы людей, будь то наемные рабочие, торговцы, фабриканты или политические избиратели, считают необходимым показать, что интересы их сторонников, а не более широкая "сентиментальность" превыше всего в их мыслях. И далее, зависть к любому ограничению их власти является столь же мощным мотивом в одной группе людей, как и в другой. Все они сделаны из одной и той же человеческой глины. Но чем сильнее и успешнее профсоюзная организация, тем энергичнее ее лидеры сопротивляются любому законодательству, ограничивающему функции и поле деятельности профсоюзных лидеров, или разрешающему трудовые проблемы таким образом, что добровольная трудовая организация становится менее необходимой для отдельного работника. Конечно, самопомощь, как дух и как политика, является добродетелью, если она не приносит в жертву права других. Но если принять во внимание приведенные выше факты, они помогут объяснить часто вызывающее недоумение отношение организованных трудовых коллективов к различным мерам социального законодательства.

§ 14. # Оппозиция организованной рабочей силы обязательному арбитражу. # Организованная рабочая сила в Америке заняла очень влиятельное положение. В целом она представляет собой "аристократию труда", состоящую в основном из квалифицированных рабочих, которые получают заработную плату, превышающую заработную плату неквалифицированных рабочих до такой степени, какой не наблюдается больше нигде в мире. В этом им благоприятствовало сочетание условий, которое невозможно описать кратко; здесь достаточно сказать, что организация сама по себе является не всем объяснением, а лишь небольшой его частью. Таким образом, тот факт, что организованная рабочая сила официально выступает категорически против принудительного арбитража в Америке, возможно, достаточен для понимания по принципу "Оставим все как есть". Когда в августе 1916 года четыре железнодорожных братства пригрозили забастовкой всей железнодорожной системе и предложили принять какие-то меры в форме канадского закона, профсоюзные деятели выступили с заявлением, содержащим следующие слова: "С момента отмены рабства не было изобретено более эффективного средства для защиты рабочего от рабства, чем принятие актов об обязательном расследовании, подобных Канадскому закону о трудовых спорах". Менее чем через неделю братства прекратили забастовку после того, как Конгресс принял закон, немедленно предоставляющий мужчинам восьмичасовой рабочий день — значительную часть того, что они просили, — и предусматривающий проведение комиссией расследования последствий этого правила. Это обязательно для железных дорог, но не обязательно для людей принимать эти условия.

§ 15. # Государственное и трудовое законодательство. # Стало общепризнанным, что в каждом серьезном трудовом споре, особенно в таких, которые перерастают в забастовки, заинтересованными сторонами являются не просто две стороны, работодатели и работники, но и третья сторона, общественность, состоящая из всех остальных, чьи интересы прямо или косвенно не связаны ни с одной из двух других сторон. Точно провести демаркационную линию непросто. Индивид может разделить в симпатиях, склоняясь к одной стороне, возможно, из-за какой-то личной дружбы или классовой лояльности, или к другой стороне из-за материальных вложений, в то время как в основном у него интересы, отличные ни от той, ни от другой. Но куда бы ни была вовлечена общественность как партия, она включает в себя гораздо

больше людей и охватывает гораздо более широкие интересы, чем любая из двух других партий или чем они обе вместе взятые. Общественность становится стороной прежде всего потому, что она состоит из покупателей продукции, которые лишены обычного запаса товаров, более или менее необходимых для их благосостояния или даже для их существования. С ростом разделения труда сложности промышленной организации все больше и больше видов бизнеса во все большей и большей степени становятся "затронутыми общественными интересами". Таким образом, общественность становится невольной стороной в каждом серьезном трудовом конфликте.

Для того чтобы было принято какое-либо трудовое законодательство, необходимо (поскольку у нас есть правительство, основанное на общественном мнении), чтобы большинство населения было убеждено в том, что условия таковы, что требуют вмешательства правительства. Это становится очевидным в двух широко различных классах случаев: во-первых, когда массы неорганизованных рабочих слишком слабы, чтобы обеспечить себе условия труда и заработную плату, соответствующие здоровью и морали; и во-вторых, когда сильные группы организованных рабочих в своих попытках добиться своих целей в производственном споре превышают свои частные права и посягают на общественное благосостояние.

§ 16. #Публичный и обязательный арбитраж#. Там, где железные дороги принадлежат и эксплуатируются государством (как это сейчас имеет место почти повсеместно, за исключением Америки и Великобритании), вопрос о "праве на забастовку" возникает время от времени в критической форме. Логика ситуации вынуждает даже тех чиновников, которые принадлежат к лейбористской партии или наиболее благосклонны к лейбористам, поддерживать бесперебойное сообщение на железных дорогах общего пользования. Опыт такого рода во Франции и в Австралии был примечательным. Нигде в Соединенных Штатах принцип обязательного арбитража не был принят, но во время великой забастовки по добыче антрацита в 1902 году общественные настроения в его пользу усилились. В результате невыносимых условий на шахтах Колорадо был принят закон об обязательных расследованиях 1915 года в этом штате. В 1916 году угроза всеобщей забастовки железнодорожников вызвала во многих кругах решительные заявления о принципиальном осуждении забастовки как метода урегулирования споров о заработной плате на железных дорогах. И в конце концов сами организованные рабочие приняли, по-видимому, с большим удовлетворением, закон, предусматривающий юридическое установление заработной платы и принцип принуждения применительно к работодателям.

[Сноска 1: От секретаря Американской федерации труда.]

[Сноска 2: см. Том I, стр. 458-467.]

[Примечание 3: Например, при переходе с 10-часового рабочего дня на 8-часовой увеличивайте его менее чем на 25% в час.]

[Сноска 4: см. Выше, гл. 6, с. 12.]

[Сноска 5: См., в частности, раздел 8.]

[Сноска 6: На момент написания статьи дело "Бантинг против штат Орегон" все еще не определился.]

[Сноска 7: Опубликовано Национальной лигой потребителей под названием "Аргументы в пользу сокращения рабочего дня", см., в частности, стр. 621-892.]

[Сноска 8: См. Том I, стр. 135 и 197.]

[Сноска 9: Значительное государственное регулирование заработной платы происходило в Европе примерно до конца XVIII века. В Англии это делалось главным образом мировыми судьями и в основном было направлено на ограничение требований наемных рабочих.]

[Сноска 10: см. Ниже, раздел 15.]

[Сноска 11: Законом 1888 года, законом Эрдмана 1898 года, замененным законом Ньюлендса 1913 года и дополненным мерами по посредничеству со стороны Министерства труда.]

[Примечание 12: Несколько исключений из этого утверждения в основном появились недавно; например, признание профсоюзов в Новой Зеландии в 1894 году сторонами плана обязательного арбитража и в Великобритании в 1909 году в качестве агентств, через которые может осуществляться страхование по безработице.]

[Сноска 13: Как указано в главе 20.]

ГЛАВА 22

ДРУГОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО В ОБЛАСТИ ОХРАНЫ ТРУДА И СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

§ 1. Недостатки ранних условий труда на фабрике. § 2. Улучшение условий труда на фабрике. § 3. Ограничение условий договора о заработной плате. § 4. Законы о ростовщичестве. § 5. Общественный контроль стандартов и продуктов питания. § 6. Благотворительность и контроль порока. § 7. Рост городов и жилищная проблема. § 8. Надлежащее жилищное законодательство. § 9. Общие положения настоящего социального законодательства. § 10. Обучение ремеслам. § 11. Распространенность безработицы. § 12. Пороки безработицы. § 13. Определение безработицы. § 14. Индивидуальные несоответствия, приводящие к безработице. § 15. Несоответствие заработной платы, приводящее к безработице. § 16. Индивидуальные несоответствия в поиске работы, § 17. Государственные бюро занятости. § 18. Колебания в отрасли, вызывающие безработицу. § 19. Средства защиты от сезонных колебаний. § 20. Сокращение циклической безработицы и ее последствий.

§ 1. #Недостатки ранних заводских условий#. Это очень короткое время в жизни наций с тех пор, как основные производственные процессы, которые сейчас в основном осуществляются на больших фабриках, происходили в домах рабочих или рядом с ними. Это изменение нашло отражение в значении слова "мануфактуры", которое сначала буквально означало товары, изготовленные вручную, но теперь передает мысль о товарах, произведенных машинами. Ремесленники работали одни в своих домах или с помощью своих жен и детей. Если у мастеров-ремесленников были другие помощники, их обычно селили и кормили дома, и они обучались вместе с семьями самих мастеров. Древнеанглийский закон о хозяине и слуге был трудовым законодательством того времени, как, в какой-то степени, он остается таковым и сегодня в Великобритании и Америке. Условия жизни и труда наемных рабочих были в целом такими же, как у самого хозяина и его собственной семьи; и это было наилучшей возможной гарантией

того, что условия будут поддерживаться на уровне лучших стандартов того времени. То же самое изменение в производственных отношениях, которое привело к подъему организованного рабочего движения [1], выявило новое и часто ужасное пренебрежение и зло на фабриках и вокруг них. Они были возведены без малейшей мысли о санитарии, безопасности и приличиях для рабочих.

§ 2. #Улучшение заводских условий #. Законодательство, направленное на устранение этого зла, появилось в Англии столетие назад, и английский кодекс фабричных законов, регулирующий строительство и эксплуатацию фабрик и предусматривающий их инспекцию, стал объемистым. Он был скопирован и в некоторых отношениях улучшен всеми крупными промышленными странами. Это верно для Америки, относящейся к промышленным штатам, хотя в сельскохозяйственных штатах таких правил все еще очень мало. В результате этих мер, сопровождающих и стимулирующих осознание личных интересов работодателей, в последние годы в таких вопросах произошло весьма заметное улучшение. На многих американских фабриках, построенных за последнюю четверть века, условия освещения, отопления, вентиляции, лестниц, пожарных выходов, защиты рабочих от несчастных случаев, туалетов и санитарных устройств лучше, чем когда-либо существовавшие на отечественных предприятиях. Несколько соответствующие улучшения произошли на железных дорогах, в торговых учреждениях и, возможно, в меньшей степени, в горнодобывающей промышленности.

Работодатели часто выступают против фабричного законодательства из-за связанных с ним расходов; но если правила применимы ко всем фабрикам, расходы становятся частью издержек производства и перекладываются, как и другие производственные издержки, на общую массу потребителей, из которых работодатели составляют лишь небольшую часть. Однако значительная часть недавнего прогресса в некоторых учреждениях вышла далеко за рамки требований любых существующих законов. Многие работодатели признают, что им самим дорого и невыгодно позволять своим работникам находиться в условиях, снижающих их жизнеспособность и эффективность, например, в условиях, упомянутых в конце предыдущего раздела.

§ 3. #Ограничение договора о заработной плате #. В целом закон не пытается вмешиваться в заключение физическими лицами таких договоров, которые они предпочитают заключать. Его основная функция заключается в толковании и обеспечении соблюдения заключенных контрактов. Но число исключений из этого общего положения растет. Даже английское общее право запрещало наемным работникам при определенных условиях отказываться от своего права требовать возмещения ущерба в случае несчастного случая, и многие недавние законодательные акты добавили более конкретные ограничения в этом отношении.[2] Законодательные органы и суды особенно тщательно следят за интересами детей, которые обычно считаются неспособными заключать контракты, связывающие их с причинением вреда здоровью. Моряки также подвергались несколько исключительному обращению, потому что, отправляясь далеко от дома, они часто находятся под деспотическим контролем своих работодателей. Английские суды могут даже изменить контракт, если моряки были принуждены своими хозяевами.

Законы регулируют форму, время и методы оплаты на производстве и в горнодобывающей промышленности. Компании иногда держат магазины и платят рабочим на шахтах и фабриках товарами, а не деньгами. Такой магазин в руках филантропического работодателя мог бы легко

стать, без особых затрат для него самого, большим благом для его работников, предоставляя им преимущества потребительского сотрудничества. Но об обычном результате свидетельствует тот факт, что такие магазины часто известны как "магазины для грузовиков" и "магазины на вынос", и их искренне не любят наемные рабочие. Чаще всего они встречаются там, где какая-то одна крупная корпорация доминирует в сообществе, например, в горнодобывающем районе, и рабочие находятся в очень зависимом положении. Если бы более высокие цены требовали практически более низкой реальной заработной платы, то, по-видимому, в распоряжении рабочего было бы немедленное средство потребовать более высокой денежной заработной платы. Признавая, что это по большей части иллюзия — поскольку как раз в таких местах условия для свободной конкуренции наименее благоприятны, — закон многих штатов запрещает такие магазины. Он регулирует также измерение объема работ, устанавливая размеры грохотов и вагонов, используемых при добыче угля. Закон особенно благоприятен для ручного труда в том, что касается взимания его заработной платы, требующей ежемесячных, двухнедельных, а иногда и еженедельных выплат. Залоги механиков дают рабочим строительных профессий первое право требования на продукты их труда.

§ 4. #Законы о ростовщичестве#. Ограничение законом процентной ставки, которая может взиматься, затрагивает многих лиц, не входящих в ряды наемных работников. Законы о ростовщичестве действуют почти повсеместно в цивилизованных странах. Раньше под ростовщичеством понималась любая плата за предоставление товаров или денег взаймы; теперь это означает только чрезмерные платежи. В прежние времена моралисты и законодатели выступали против любого ростовщичества или процентов. Причину такого отношения нетрудно найти.[3] Большинство займов выдавалось в трудные времена. Источники ссудного капитала и шансы на прибыльное инвестирование были невелики. Но за последние четыре столетия по вопросу о ростовщичестве произошло постепенное изменение мнения, начавшееся в торговых центрах и наиболее быстро прогрессирующее в странах с наиболее развитой промышленностью. Умеренная норма процента в настоящее время разрешена повсеместно; но во всех сообществах, за исключением нескольких, возможная ставка процента ограничена законом, и на ростовщического кредитора налагаются более или менее суровые наказания.

Законы о ростовщичестве практически обходятся рядом способов в рамках буквы закона.[4] Многие люди утверждают, что они приносят больше вреда, чем пользы, даже заемщику, которого они призваны защищать. В развитой кредитной экономике, где существует регулярный денежный рынок, они, мягко говоря, излишни, поскольку большинство кредитов выдаются по ставке ниже установленной законом. Однако такие законы имеют частичное обоснование. На рынке небольших займов они в некоторой степени защищают слабого заемщика в момент кризиса от алчности потенциального ростовщика. Возникла острая необходимость обуздать алчность "ростовщиков" в городах. Законы о ростовщичестве - это плод общественного сознания, признание обязанности защищать более слабого гражданина в период его самой острой нужды. Их полезность уменьшается; и в лучшем случае они оказывают лишь негативное воздействие, не позволяя нуждающемуся заемщику брать займы, когда его потребность остра. Во многих европейских странах более позитивное средство было найдено в создании государственных ломбардов. В Америке еще очень мало было сделано таким образом, и то в основном за счет частной филантропии.[5]

§ 5. #Общественная инспекция стандартов и пищевых продуктов#. Определение и проверка стандартов мер и весов долгое время были функцией правительства. Английские законы средневековья запрещали фальсификацию мер и продажу некачественных товаров, а также предусматривали инспекцию рынков в городах. Как правило, личная заинтересованность покупателя является наилучшим средством обеспечения качества товара; но личный осмотр каждым покупателем часто является трудным и отнимает много времени, требуя специальных и необычных знаний о продуктах и специального дорогостоящего испытательного оборудования. Поэтому штаты и нация в некоторых случаях обязуются устанавливать минимальные стандарты качества и обеспечивать их соблюдение посредством государственной инспекции. Государственная чеканка монет возникла из этой потребности.

Однако эта политика применяется в основном к товарам, влияющим на здоровье; ее применение к произведениям искусства, за исключением случаев защиты общественной морали, было бы затруднительным или неразумным. Недавнее законодательство во многих странах и во всех американских штатах значительно расширило политику обеспечения чистоты или безопасности многих продуктов, потребляемых в домашних условиях; примечательным является Федеральный закон о чистых продуктах питания и лекарствах 1906 года. Однако федеральный закон, устанавливающий налог на олеомаргарин, был разработан как защитное законодательство в интересах фермера. Государственное регулирование и инспекция иногда повышают цену, но затраты невелики по сравнению с удобством и выгодами, получаемыми гражданином.

§ 6. #Благотворительность и контроль над пороком#. Общественная помощь неполноценным классам, душевнобольным, слабоумным и нищим является частью политики социальной защиты. Систематическая помощь этим страждущим слоям населения, несомненно, отвечает общественным интересам, но масштабы и характер этой помощи постоянно обсуждаются. Еще более обсуждаемым является законодательство о трезвости, как в отношении лицензирования, так и в отношении запрета оборота спиртных напитков. Нигде к производству и продаже одурманивающих напитков не относятся так, как к торговле большинством других товаров, поскольку признается, что общественные интересы затрагиваются иным образом. Хотя не подлежит сомнению, что общество должно защищать себя и своих невинных членов от пьяниц, более сомнительно, обязано ли оно человеку, ради него самого, защищаться от его собственных ошибок. Даже боги не могут спасти глупых. Законодательство о воздержании является самым сильным в своем социальном аспекте. Противники этого обычно отстаивают индивидуалистическую точку зрения; его сторонники в той или иной степени придерживаются социальной точки зрения.

Аналогичные вопросы возникают в отношении лотерей, азартных игр, пари и скачек. Когда человек выставляет на поле никчемную лошадь, деньги, вероятно, переходят от более глупой стороны к более сообразительной. Философ может сказать, что чем скорее расточитель расстанется со своими деньгами, тем лучше; но разорившийся игрок остается обузой и угрозой для честного общества. Азартные игры, лотереи и спекуляция приводят к хищениям, преступности, несчастным семьям и разрушенным жизням.[6] Здесь с трудом можно найти истинные границы между этикой и целесообразностью. Назойливый деспотизм может защитить глупца, но тем самым помогает увековечить и умножить его глупость; однако, если дурака оставить в покое, он слишком часто становится чумой для мудрых и добродетельных.

§ 7. #Рост городов и жилищная проблема #. В 1790 году только 3% нашего населения проживало в городах с населением более восьми тысяч человек; в 1900 году этот процент составлял 33. Тогда в крупнейшем городе (Филадельфии) насчитывалось 50 000 человек; в 1910 году в крупнейшем городе (Нью-Йорке) насчитывалось 5 500 000 человек; то есть 120 лет спустя их было в 110 раз больше. Общее число людей, проживающих в городах с населением 8000 человек, увеличилось более чем в два раза. Быстрый рост городов принес с собой много бед. Рассматриваемые в их более существенных аспектах, почти все они суммируются в выражении "жилищная проблема".

По мере увеличения плотности населения в городах земля дорожает, дворы и сады сужаются, а затем исчезают, свет, солнечные лучи и воздух перекрываются, а чистота, порядочность и домашняя жизнь становятся все более трудными и для многих невозможными. Жители постепенно группируются в районы, соответствующие их экономическим доходам, а более бедные слои населения становятся жильцами многоквартирных домов по соседству с фабриками или селятся в "трущобных" районах с антисанитарными условиями и ветхими домами.

§ 8. #Надлежащее жилищное законодательство.# На этих условиях действуют два полиса. Единственный, которого всегда придерживаются на какое-то время, заключается в том, чтобы оставить личные интересы без контроля для решения проблемы. Если арендатор соглашается арендовать дом, где размножаются болезни, он страдает первым. Говорят, что интересы инвесторов позволят построить дом настолько хорошего качества, насколько каждый арендатор сможет заплатить. Другая принятая в настоящее время политика заключается в установлении минимального стандарта санитарии и комфорта в отношении планировки, освещения, материалов и доли участков, которые должны быть покрыты, которого должны придерживаться все строители и владельцы. Соблюдая требования законодательства, они могут свободно взимать любую арендную плату, которую они могут получить. Поскольку одно аварийное здание может снизить арендную плату для всех на улице, такое законодательство иногда может быть в интересах группы землевладельцев в противовес эгоистичным желаниям некоторых людей. Однако в основном регулирование осуществляется в интересах арендаторов и общества в целом, а не в интересах арендодателей. Арендная плата за собственность в трущобах находится под угрозой, поэтому некоторые арендодатели, архитекторы и подрядчики всегда выступали против законодательства о многоквартирных домах, рассматривая его как вмешательство в их интересы и конфискацию их собственности. Не исключено, что эта политика приводит к завышению арендной платы для некоторых более бедных арендаторов и вытеснению их в деревню. Но этот результат не так уж нежелателен. Более того, контроль и инспекция жилищных условий в нескольких штатах были проведены по всему штату, чтобы охватить даже "сельские трущобы", существование которых недавно было признано. Просвещенные чувства сегодня благоприятствуют усилиям по уничтожению очагов болезней, нищеты и преступности, где бы они ни находились.

Во многих сообществах владельцы недвижимости больше не могут самостоятельно определять высоту зданий, внешний вид или даже цели, для которых могут возводиться дома в том или ином районе. Американским городам еще многому предстоит научиться в этом отношении на примере многих европейских городов, которые развили искусство городского планирования с замечательными результатами в красоте ландшафта и архитектуры, в практической экономии для бизнеса, а также в здоровье и благосостоянии массы людей.

§ 9. #Общие основы этого социального законодательства #. Почему такие вопросы, которые мы обсуждали, не передаются частным лицам? В интересах каждого человека, чтобы его задний двор не был местом зловонных запахов и неприятных зрелищ. Но мужчины порой бывают странно упрямы, эгоистичны и небрежны, и по вине одного человека может пострадать целое сообщество. Отказ одного человека провести канализацию перед своим домом может помешать благоустройству целой улицы. Беспечность одной семьи может вызвать эпидемию в целом городе. Должен быть план, и по закону воля большинства должна быть навязана необщительному меньшинству. Там, где добровольное сотрудничество терпит неудачу, часто необходимо принудительное сотрудничество. Таким образом, законы о здравоохранении, налоговые законы и законы о благоустройстве регулируют многие действия граждан, ограничивают использование собственности и вынуждают людей вести лучший социальный образ жизни вопреки их собственным желаниям и суждениям.

Все подобные законы являются охранительными в том смысле, что они отходят от принципа свободной торговли, взятого в самом широком смысле. Однако из этого не следует, что все эти законы действуют или не действуют вместе. Обоснование таких мер является ограниченным и относительным, а следовательно, имеет разную силу. Все защитные меры одинаковы в том смысле, что свободный выбор одного гражданина запрещен законом в предполагаемых интересах какого-то другого гражданина, который должен быть "защищен". Хотя цель введения тарифов экономическая и политическая, в подавляющем большинстве социальных законов моральная цель является основополагающей. Человечество требует, чтобы конкуренция была переведена на более высокий уровень. Большая часть социального законодательства направлена на защиту слабых от принуждения к заключению контрактов или от жизни в условиях, наносящих ущерб их благополучию и счастью. Оправдание этих ограничений права частной собственности, свободного выбора индивида, "свободной конкуренции" должно быть найдено в гарантированном социальном результате. Лучшей проверкой законов о социальной защите является их вклад в повышение независимости и в более свободную конкуренцию на более высоком, достойном и гуманном уровне.

§ 10. # Профессиональное обучение #. Бесплатное начальное и среднее образование стало практически бесспорной государственной политикой в американском содружестве. Основным мотивом для этого была вера в то, что образование по книгам является необходимостью для хорошего гражданства в республике. В то же время считалось, что школьное обучение поможет ребенку зарабатывать на жизнь. По-видимому, это было правдой до тех пор, пока это сочеталось или дополнялось производственным обучением на ферме, дома и через ученичество в ручных работах, что когда-то было так распространено. Но производственные условия изменились. Большая часть школьного образования, полученного в старые времена, теперь имеет мало отношения к производственной жизни подавляющего большинства детей, поскольку лишь немногие становятся священнослужителями или профессионалами. Германия была первой страной, признавшей новую потребность в образовании (на самом деле, там никогда не было так остро, как здесь) и обеспечившей систематическое и эффективное обучение всем отраслям промышленного искусства. С начала века американская общественность начала осознавать потребности сложившейся ситуации. Похоже, мы стоим на пороге большого развития производственного обучения, которое подготовит молодежь к более эффективной жизни в бизнесе и дома, как в сельской местности, так и в городских условиях.

§ 11. # Распространенность безработицы. # Многие другие формы социального законодательства в интересах простого человека вполне могли бы заслуживать, если бы позволяли время и пространство, большего внимания студентов-экономистов. Однако, за исключением тем, рассмотренных в следующих двух главах, остается одна, наиболее важная на данный момент, - это проблема безработицы.

В каждой стране и во все времена, где преобладает система заработной платы, некоторые наемные работники, то больше, то меньше, оказываются "без работы" и не могут ее получить. Невозможно точно определить долю, которую они составляют от всех работников, с помощью какой-либо существующей статистики, равно как и провести точные сравнения между разными странами. Однако о масштабах, важности и сложности этой "проблемы безработных" не может быть и речи. Наибольшая, вообще говоря, она наблюдается в обрабатывающих отраслях, хотя между различными видами в этом отношении проявляются большие различия. В 1900 году перепись населения Соединенных Штатов сообщила, что из всех лиц, занятых приносящими доход видами деятельности, 2,5 процента были безработными более полугода, 8,8 процента - от трех до шести месяцев и 11 процентов - от одного до трех месяцев, в общей сложности 22,3 процента были безработными более одного месяца.[7] В 1911 году в большой группе (почти во всех) обрабатывающих отраслей минимальное количество занятых по найму (в январе) было на 13% ниже максимального (в ноябре). В некоторых странах разница была гораздо больше (например, 24% в черной металлургии, 63% в производстве кирпича и черепицы). Статистические данные о безработице среди профсоюзов в Нью-Йорке и Массачусетсе показывают, что среднегодовой уровень безработицы составляет от 12 до 15 процентов. В некоторые годы более 10% всего рабочего времени наемного населения теряется из-за безработицы.

§ 12. # Зло безработицы. # Значительная часть общей суммы в обычный год может быть отложена как "нормальная" в том смысле, что это допускается в планах наемных работников; [8] и часть этого может быть даже желательной. Тем не менее, в жизни рабочих остается непостижимое количество страданий и огромная экономическая трата производительной энергии не только для них, но и для всего общества. Нерегулярность, а иногда и чрезмерная продолжительность этих периодов безработицы слишком часто превращает безработицу не в полезный отпуск (сравнимый с сокращением рабочего дня), а в период трагической тревоги, деморализующий и не позволяющий вернуться к работе. Общеизвестно, что нерегулярная работа является большей причиной бедности и фактического пауперизма, чем регулярно получаемая низкая заработная плата.

§ 13. # Определение безработицы. # Безработица - это состояние наемного работника на время отсутствия работы. Но это определение нуждается в дальнейшем разъяснении и ограничении, если мы хотим, чтобы оно было полезным при обсуждении безработицы как зла, требующего социального исправления. Необходимо исключить случаи, когда отсутствие работы связано с одним днем отдыха из семи и официальными выходными, общей продолжительностью почти 65 дней в большинстве американских штатов; с забастовкой работника; с временной болезнью; наконец, что более трудно отличить, с продолжающейся инвалидностью, физической, умственной или моральной, из-за выполнения работы на приемлемом уровне и сохранения работы по профессии, выбранной заявителем. Первое нельзя назвать проблемой, а остальные представляют собой проблемы забастовок, производственных заболеваний и безработных соответственно.

Все еще остаются без ответа некоторые вопросы, такие, например, как: следует ли при работе на сезонных работах (например, преподавании или строительстве) выплачивать пособие на обычные отпуска и время простоя, чтобы это не считалось безработицей; и является ли отсутствие работы по основному месту работы когда-либо или всегда безработицей, когда человек фактически трудоустроен или может получить работу на какой-либо более низкооплачиваемой работе. Чаще всего на эти вопросы отвечают отрицательно, но в некоторых случаях это почти ощутимый абсурд. Необходимы дальнейшие исследования для выработки общепринятой концепции безработицы.

§ 14. # Индивидуальные несоответствия, приводящие к безработице. # Причина или причины зла должны быть установлены, прежде чем можно будет разумно применить средство правовой защиты. Практически все согласны с тем, что безработица - это, по сути, проблема неправильной адаптации предложения рабочей силы, а не проблема абсолютно и постоянно избыточного предложения. То есть в статичных условиях существует работа для всех по различным ставкам заработной платы, которая привела бы к ценностному равновесию услуг.[9] Нарушения адаптации носят либо индивидуальный, либо общий характер. Индивидуальная дезадаптация может быть вызвана ошибкой в выборе профессии (например, тщеславными амбициями человека, неспособного стать художником, актером, юристом или учителем); или неспособностью приобрести путем надлежащей подготовки необходимые навыки; или потерей трудоспособности в результате несчастного случая, старости или упадка умственных или моральных сил; во всех этих случаях проблема граничит с проблемой нетрудоспособного человека или становится проблемой нетрудоспособного. "Не могу-работает" и "не хочу-работает" должны быть отделены от "хочу-работает". Если и есть какое-либо средство правовой защиты в таких случаях, то оно должно заключаться в перевоспитании, личной реформе или смене профессии.

Многие люди считают, что такого рода случаи почти полностью объясняют проблему безработных. Это мнение подтверждается тем фактом, что группа безработных в любой отрасли в любое время является в среднем наименее эффективной группой работников в данной отрасли. Это результат отбора работодателями. Этот отбор обусловлен *относительной* а не *абсолютной* эффективностью или неэффективностью работников и должен быть результатом всякий раз, когда обнаруживаются какие-либо экономические различия между работниками (учитывая все обстоятельства), занятыми при одинаковой заработной плате. Это продолжалось бы даже в том случае, если бы самые бедные работники подняли свою эффективность выше, чем у лучших работников, которые сейчас остались. "Личная неэффективность" может объяснить хронически низкую заработную плату или абсолютную нетрудоспособность в конкретном случае, но она не объясняет периодическую нехватку работы для тех, кто хочет и способен работать. Безработица - это социальная проблема, а не только индивидуальная.

§ 15. # Несоответствующая заработная плата, приводящая к безработице. # Представляется весьма вероятным, что искусственное поддержание заработной платы выше конкурентного, или ценностно-равновесного, уровня индивида, независимо от того, делается ли это из симпатии, по обычаю или в результате действий профсоюзов, должно вызывать некоторую дезадаптацию работников по отношению к имеющимся рабочим местам и, таким образом, увеличивать безработицу. Сомневаться в этом - значит опять же поддерживать абсолютную неэластичность спроса на рабочую силу при изменении ее цены.[10] Если бы истинная равновесная заработная плата в определенной отрасли составляла 3,00 доллара в день, то

заработная плата в размере 4,00 доллара в день привлекла бы в отрасль более чем достаточно работников для удовлетворения спроса на рабочую силу в обычные периоды (если только доступ в отрасль не контролируется монопольной властью), и, в конце концов, потери от безработицы уравнивали бы поденную заработную плату, полученную сверх нормы, получаемой в других местах за труд такого качества. Любые искусственные препятствия для смены профессии или уступок в виде выполняемой работы и размере заработной платы должны усиливать дезадаптацию. В той мере, в какой происходит такая дезадаптация, она может вызвать безработицу, нейтрализующую очевидную выгоду от более высокой поденной заработной платы, получаемую монопольной властью. Однако сама инерция заработной платы в новых ценовых ситуациях [11] заставляет наемных работников более энергично сопротивляться такой политике уступок в заработной плате. Более того, указанная здесь трудность, в частности, возникает в статических условиях, и ее следует отличать от динамических нарушений адаптации, которые будут рассмотрены далее.

§ 16. #Индивидуальная дезадаптация при поиске работы.# Другой вид индивидуальной дезадаптации - это неспособность безработного найти работу без мужчины. Определенная доля этой дезадаптации должна существовать в наиболее стабильных отраслях промышленности и в наиболее устоявшихся производственных условиях. В рыночном спросе на продукцию различных заведений происходят колебания, требующие приема на работу или увольнения некоторых сотрудников. Колебания происходят в планах как работодателей, так и наемных работников в результате возраста, увольнения по причинам, более или менее неэкономическим, желания сменить профессию, ухудшения состояния здоровья и бесчисленного множества других причин. Потребности работодателя в работнике и работника в работе взаимны. В значительной степени эти различные колебания носят взаимокompенсационный характер: работники уходят и прибывают, заказы увеличиваются здесь и уменьшаются там. Общее количество рабочих мест и общее количество работников, способных их заполнить, в любой момент в обычное время составляют равные количества, если их можно объединить. Но почти везде отсутствует реальный рынок труда. Заменители этого по большей части неэффективны: действия профсоюзов, ассоциации работодателей, объявления "требуется", открытки в витринах магазинов, утомительные хождения от двери к двери, очереди ожидающих у фабрик, частные агентства по трудоустройству. В лучшем случае частные агентства по трудоустройству оказывают ценные услуги в ограниченных областях, но они нескоординированы и совершенно неадекватны для удовлетворения главной потребности, а в худшем - являются инструментами серьезных злоупотреблений в отношении безработных.

§ 17. #Государственные бюро по трудоустройству.# Энергичные усилия по созданию местных "бесплатных бюро по трудоустройству", или "бирж труда", начались в ряде стран примерно в 1895 году. В следующие десять лет движение набрало обороты и с тех пор неуклонно росло. В Германии основные биржи были основаны и проводились муниципалитетами (в то время как другие контролируются профсоюзами и группами работодателей) и оставались в значительной степени децентрализованными, хотя в некоторой степени сотрудничали посредством добровольных государственных конференций должностных лиц бирж, а с 1915 года обязаны отчитываться перед имперским статистическим управлением. Общее количество обменов в Германии (в 1915 году) составляло почти 3000. Общие результаты были удивительно хорошими, хотя и не совсем удовлетворительными.

Каждая промышленно развитая страна Европы сделала что-то в этом роде. Великобритания, однако, после некоторых экспериментов с аналогичной местной системой, создала в 1909 году первую национальную систему "бирж труда". В Америке движение развивается в трех направлениях: через муниципальные, государственные и федеральные учреждения. Они объединены (с 1913 года) в "Американскую ассоциацию государственных бюро по трудоустройству". Известно, что в 1915 году существовало 99 государственных и городских бюро по трудоустройству, распределенных по 30 штатам, помимо федеральных офисов, действовавших в 18 городах в связи с Бюро иммиграции. Четко осознанная задача сейчас состоит в том, чтобы объединить эти различные агентства в эффективную национальную систему, устранив партизанскую политику и переведя управление всеми ветвями на уровень профессионального служения. Через эти агентства может работать промышленная служба, аналогичная по функциям бюро погоды, которая изо дня в день сообщает о высоком спросе и перспективах трудоустройства в различных частях страны. Экономические результаты полной, эксклюзивной и эффективной услуги такого рода намного превысили бы ее законную стоимость для общества.

§ 18. #Колебания в отрасли, вызывающие безработицу.# Любое из рассмотренных до сих пор нарушений в сфере занятости может произойти в данный момент в статичных условиях отрасли. Но существуют и нарушения адаптации, возникающие в результате более общих производственных изменений на протяжении определенного периода времени. Двумя основными типами этих изменений являются сезонные и циклические, одни из которых происходят в течение года, а другие - в течение более длительного периода делового цикла. При нисходящем колебании этих сезонных и циклических изменений число потенциальных работников превышает количество рабочих мест [12], и возникающая в результате безработица является наибольшей, когда как незначительные, так и основные колебания направлены в сторону понижения, примерно в середине зимы в период промышленной депрессии. Так было в 1893-94 годах и в меньшей степени в 1894-95, 1895-96; в 1907-08 и 1914-15 годах. Конечно, сами по себе бюро по трудоустройству не являются средством от исключительных трудностей такого времени, и человек, будь то несчастный "безработный" или более удачливый доброжелатель, чувствует себя беспомощным перед лицом непосильного бремени страданий. Радикальные коммунисты объявляют подобную ситуацию банкротством системы заработной платы; в то время как наиболее консервативные исследователи предмета признают, что этот периодический хаос на рынке труда является сильнейшим обвинением существующему экономическому и социальному порядку и несет в себе серьезнейшие опасности для него.

§ 19. # Средства защиты от сезонных колебаний.# Но в последнее время растет надежда на то, что может быть найден ответ на эту экономическую загадку Сфинкса. В настоящее время проводится экспериментальная проверка и применяется ряд различных мер. Потребуются многие годы усилий для совершенствования этих планов по отдельности и в совокупности. Некоторые из этих планов могут быть указаны здесь, пусть и кратко. Чтобы устранить сезонные колебания на предприятиях, выпуск продукции может быть упорядочен путем заблаговременного приема заказов; путем последовательного производства различных продуктов на одном заводе; путем преодоления погодных условий, как это было успешно сделано при производстве кирпича и черепицы, рытье канав и строительных работах; путем перевода работников из одного отдела предприятия в другой; путем улучшения работы отделов занятости с целью создания более стабильной рабочей силы, что сокращает большие расходы на "наем и увольнение" и потери за счет обучения "зеленых рук"; путем изменения

продолжительности рабочего дня при сохранении той же рабочей силы в течение всего года; путем сотрудничества с другими отраслями промышленности. создавать постоянную рабочую силу и переводить ее с одного предприятия на другое с учетом сезонных изменений.

Большое подспорье в ряде этих мер оказывает более широкое производственное обучение рабочих, что делает их более способными переходить с одной профессии на другую. С этой целью каждый период безработицы и временного сокращения рабочего дня следует использовать как время для профессионального обучения с помощью недавно разработанных и успешно применяемых "краткосрочных курсов для наемных работников".[13]

§ 20. #Сокращение циклической безработицы и ее последствий.# Нарушения адаптации, вызванные изменением делового цикла, еще труднее устранить полностью, но они уменьшаются с помощью всех мер, которые помогают уменьшить значительные финансовые колебания.[14] Кроме того, многие сообщества уже начали более систематически планировать крупные общественные работы, чтобы их можно было проводить в основном тогда, когда частный бизнес не работает. Сравнительно небольшой объем такой работы послужил бы своеобразным гироскопом для сохранения баланса занятости для значительной части менее квалифицированных работников. Английский статистик Боули подсчитал, что в Соединенном Королевстве было бы необходимо откладывать только 3% годовых расходов на общественные работы для дополнительного использования в годы промышленного спада, чтобы сбалансировать потерю заработной платы в такие периоды. Это почти невероятно малая доля, едва ли сравнимая с весом гироскопа по сравнению с автомобилем или кораблем, на котором он установлен. Вряд ли можно сомневаться в том, что до сих пор в Америке государственные предприятия выполнялись гораздо в большей степени в периоды процветания бизнеса и сокращались в "трудные времена", что значительно усиливало пагубные колебания спроса на рабочую силу. Наконец, страхование по безработице, которое уже было применено парламентским законодательством Великобритании к группе из почти 3 000 000 наемных работников, является необходимой и весьма обнадеживающей мерой помощи. Место этого в общей системе промышленного страхования будет указано в следующей главе.

[Сноска 1: см. Выше, гл. 20, с. 1.]

[Сноска 2: см. главу 23, разделы 5-7, о старом законе об ответственности работодателя.]

[Сноска 3: См. Том I, стр. 292-293.]

[Сноска 4: См. Том I, стр. 304.]

[Сноска 5: См. Том I, стр. 293 и 303.]

[Сноска 6: см. Выше, гл. 12, раздел 2.]

[Примечание 7: Не следует придавать большого значения этим цифрам, поскольку они содержат ошибки, возникающие из-за неточных представлений неопытных счетчиков о том, что представляет собой безработица, и из-за включения всех лиц, имеющих доходную работу, будь то самозанятые или занимающие профессиональные, оплачиваемые должности.]

[Сноска 8: См. I, стр. 207, о нерегулярности занятости как влиянии на заработную плату, психический доход и выбор работы.]

[Сноска 9: О статике см. Том. I, гл. 32; о нехватке рабочей силы см. Том. I, гл. 18, с. 2 и ссылки там; о стоимости услуг и заработной плате см. Т. I, гл. 18, особенно с. 3, и гл. 19, особенно с. 7.]

[Сноска 10: см. Выше, гл. 21, раздел 9 о минимальной заработной плате.]

[Сноска 11: См. Том I, стр. 223, о трениях при регулировании заработной платы.]

[Сноска 12: См. выше, гл. 10, разделы 6 и 7, о промышленном кризисе.]

[Сноска 13: См. Бюллетень
статистики Бюро труда США, № 159 (апрель 1915 г.).]

[Сноска 14: см. Выше, гл. 8, с. 6, 7; гл. 9, с. 6, 8; гл. 10, с. 14, 16; гл. 14, с. 12.]

ГЛАВА 23

СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ

§ 1. Цель и значение социального страхования. § 2. Растущая потребность в социальном страховании. § 3. Новая эра социального страхования. § 4. Особенности социального страхования. § 5. Исторические корни страхования от несчастных случаев. § 6. Развитие системы компенсации при несчастных случаях. § 7. Компенсационный план в Америке. § 8. Стандарты закона о компенсациях. § 9. Исторические корни страхования по болезни. § 10. Необходимость страхования по болезни в Америке. § 11. Пенсии по старости и инвалидности. § 12. Страхование по безработице. § 13. Потребность в идеалах в социальном страховании. § 14. Страхование, а не наказание. § 15. Обязательный принцип. § 16. Государственное страхование и единая система. § 17. Принцип вклада.

§ 1. #Цель и значение социального страхования.# По важности, превосходящей в настоящее время любую из различных мер в интересах класса наемных работников, которые до сих пор рассматривались, является замечательное развитие, осуществляемое в настоящее время, планов и агентств по обеспечению страхования "простого человека". Страхование означает принятие каких-либо мер за счет имеющихся средств, чтобы уменьшить травмы и страдания, которые могут возникнуть в результате несчастного случая в будущем. Обычно, аналогично, это подразумевает объединение с другими для справедливого распределения расходов между всеми членами группы. Социальное страхование - это термин, наиболее часто применяемый к различным учреждениям и планам, предоставляемым, более или менее в соответствии с законодательством, для защиты низкооплачиваемых работников в большинстве современных стран. Аналогичным образом используются термины "Промышленное страхование" и "Страхование рабочих". Основными видами событий, на случай которых предусмотрено социальное страхование в его различных отраслях, являются (1) несчастный случай, (2) болезнь, (3) нетрудоспособность (либо по старости, либо по инвалидности, то есть постоянное ухудшение состояния здоровья в течение обычных трудовых лет), (4) смерть (обычно называемая страхованием "жизни" или "по случаю потери кормильца") и (5) безработица.

Прямой целью социального страхования является не предотвращение этих несчастных случаев (хотя это может быть косвенным результатом), а предоставление некоторой финансовой компенсации за экономические потери и расходы, связанные с несчастным случаем. Основными видами потерь являются два. Во-первых, это было связано непосредственно с

уходом за больным или травмированным человеком, расходами на медицинское обслуживание, уход за больными, стационарное лечение, лекарства и специальное оборудование, такое как костыли и очки, а также расходами на погребение. Второй - потеря дохода из-за нетрудоспособности в результате травмы, болезни или постоянной нетрудоспособности, или (в случае страхования жизни) смерти кормильца, или отсутствия работы.

§ 2. #Растущая потребность в социальном страховании.# В различных связях мы наблюдали, как изменения, происходящие в наше время, усилили неопределенность промышленной жизни и способности зарабатывать массы рабочих.[1] Далее следует отметить, что в городских условиях работающая семья не имеет, как в сельскохозяйственных условиях, дополнительных источников дохода от сада, поля, леса и ручья, и поэтому невозможно использовать заработную плату детей, стариков и лиц с частичной нетрудоспособностью. Более быстрый темп работы фабрик, быстрые колебания занятости в связи с изменением моды, изобретениями, перемещением населения, а также волнами промышленного процветания и депрессии - все это привнесло в жизнь работника новые риски и проблемы. Растущая выплата заработной платы в денежной форме и более временный характер занятости мужчин на многих видах заводских работ усугубили проблему. С этими изменениями возник растущий интерес к благосостоянию широких масс трудящихся и растущее чувство ответственности со стороны общественности.

В Соединенных Штатах существует ужасающая масса несчастий, требующих социального страхования для их устранения, хотя удовлетворительной статистики различных видов несчастий все еще нет. Исходя из опыта частных компаний промышленного страхования, представляется, что ежегодно происходит не менее 25 000 несчастных случаев на производстве со смертельным исходом и 700 000 травм, приводящих к инвалидности более чем на четыре недели, не говоря уже об огромном количестве легких травм — если травмы, многие из которых очень болезненны и приводят к инвалидности на срок от одного дня до четырех недель, следует называть легкими. Что касается потери времени из-за болезни, опыт Германии показывает, что в среднем на одного работника приходится восемь или девять дней в году, и эта цифра применительно к тем, кто работает с доходом в Америке, означала бы почти 300 000 000 дней болезни, или 1 000 000 рабочих лет на одного человека, что приводит к потерям, оцениваемым в 750 000 000 долларов в год.

Подсчитано, что каждый восемнадцатый американский наемный рабочий достигает шестидесятипятилетнего возраста, не имея финансовых средств на старость, и что около 1 250 000 человек старше шестидесяти пяти зависят от своих семей или от благотворительных организаций, государственных или частных, получая 250 000 000 долларов ежегодно.

Потери и страдания иждивенцев из-за смерти кормильца в значительной степени объясняются несчастными случаями, но в настоящее время невозможно сделать сколько-нибудь ценную оценку других случаев. Некоторое представление о потерях от безработицы было дано при обсуждении этого вопроса в предыдущей главе.

§ 3. #Новая эра социального страхования.# Некоторые немалые попытки справиться с этими проблемами предпринимались на протяжении девятнадцатого века, но можно сказать, что новая эра социального страхования началась с послания императора Вильгельма германскому рейхстагу в 1881 году, в котором он сказал:

Мы считаем своим императорским долгом донести до рейхстага необходимость повышения благосостояния трудящихся.... Чтобы реализовать эти взгляды, прежде всего перед вами будет представлен законопроект о страховании рабочих от несчастных случаев на производстве; после чего будет представлена дополнительная мера, предусматривающая общую организацию страхования по болезни на производстве. Аналогичным образом, лица, ставшие нетрудоспособными вследствие старости или инвалидности, имеют вполне обоснованные права на большую помощь со стороны государства, чем они пользовались до сих пор.

Изложенная здесь программа была осуществлена путем принятия между 1883 и 1889 годами ряда законов, которые в совокупности представляли собой довольно эффективную систему социального страхования для массы наемных рабочих в Германской империи. Более поздние поправки расширили и улучшили различные элементы плана, что послужило стимулирующим примером для других стран. Америка оказалась самой медлительной из всех индустриальных стран в проведении такого рода социальных реформ.

§ 4. #Особенности социального страхования.# Планы социального страхования, действующие в различных странах, представляют собой большое разнообразие функций, объединенных многими способами. Основные характеристики, по которым они могут различаться, относятся к (1) элементу принуждения, (2) взносам застрахованного лица, (3) характеру страховой организации.

Страхование может быть *добровольным* или *обязательным*. Это добровольно, когда государство просто поощряет создание страховых агентств и, возможно, вносит в них какой-то вклад, оставляя частным лицам право страховать себя по своему выбору, в обществах взаимопомощи или в компаниях, управляемых частным образом. Однако в случае страхования от несчастных случаев часто имеет место полу принуждение, при котором работодатель обязан выплатить возмещение своим работникам в соответствии с фиксированными размерами компенсации, но при этом остается свободным застраховать себя от этого риска или нет по своему усмотрению, и в этом случае это все еще называется добровольным страхованием. Обязательное страхование - это то, что, по требованию государства, должно предоставляться посредством некоторой совместной организации застрахованных, или работодателей, или государством.

Страхование может быть *добровольным* или *безвозмездным*. Именно в рамках страхового плана застрахованные работники вносят что-то в счет страховых взносов, которые обеспечивают средства для возможной выплаты. Это не требует уплаты взносов, когда средства предоставляются либо работодателями, либо государством без каких-либо выплат со стороны застрахованного лица.

Страхование может осуществляться (a) в *частных* компаниях, ведущих бизнес с целью получения прибыли; или (b) в *взаимных* компаниях рабочих или работодателей, страхующих себя от расходов на компенсацию в случае несчастного случая с их работниками; или (c) в *государственном* бюро или фонде, организованном и управляемом правительством.

§ 5. #Исторические корни страхования от несчастных случаев #. Различные виды социального страхования имели разное происхождение, некоторые знания о котором необходимы для понимания нынешней ситуации. Эти истоки все еще влияют на природу социального

страхования сегодня и препятствуют развитию действительно единой и логичной системы в соответствии с современными представлениями о потребностях и справедливости.

Страхование от несчастных случаев берет свое начало с ответственности работодателей за несчастные случаи, произошедшие в результате халатности работодателя, и этот принцип в той или иной степени применяется во всех странах. Таким образом, более ранние выплаты работникам в случае несчастных случаев были не страховым возмещением, а просто возмещением ущерба, взысканного в суде по вине работодателя. В Великобритании и Соединенных Штатах, действительно, в результате судебного толкования закон стал более строгим в отношении требований рабочих, примерно до 1880 года в Великобритании и 1910 года в Соединенных Штатах. Для взыскания ущерба рабочему было недостаточно доказать халатность работодателя, поскольку взыскание было затруднено (1) доктриной халатности, связанной с участием, (2) доктриной принятия риска и (3) доктриной коллег по работе.

Согласно доктрине сопутствующей халатности, иск работника может быть отклонен, если будет доказано, что он своей небрежностью способствовал несчастному случаю, даже когда работодатель проявил небрежность. Согласно доктрине принятия риска, предполагалось, что рабочий, поступая на работу, взял на себя риски, обычно связанные с работой, включая вероятность несовершенства оборудования, о котором он мог бы по некоторой осторожности знать. Согласно доктрине сослуживцев, работодатель освобождался от ответственности за несчастные случаи из-за халатности других работников, "сослуживцев", даже когда он не мог знать их характер и репутацию, как в случае с крупным заводом или большой железной дорогой.

§ 6. #Разработка системы компенсации за несчастные случаи#. В некоторых странах континентальной Европы, особенно в Германии и Франции, закон об ответственности работодателей был изменен в пользу работника в начале девятнадцатого века, чтобы сделать компенсацию более обычной и адекватной. Особенно с 1885 года эта ответственность была значительно расширена во многих странах и в различных направлениях, и все же законы о возмещении ущерба от несчастных случаев все еще сохраняют многие черты старых законов об ответственности и остаются по своему правовому характеру несколько обособленными от других отраслей социального страхования. Даже в новых законах о "компенсации" возмещение, выплачиваемое работодателями в связи с несчастным случаем, рассматривается как смягченный ущерб, но старые способы защиты работодателей, только что названные, отменены или их стало труднее отстаивать. Преимущества нового плана заключаются в предоставлении компенсации по графику, установленному законом, обеспечении большей определенности, более адекватных выплат, большей простоте получения возмещения и снижении стоимости судебных исков. Тем не менее, в большинстве стран и в большинстве штатов Америки у работника есть возможность подать в суд в соответствии со старым законом. Примерно в сорока странах принцип компенсации по заранее установленному графику ставок в некоторой степени заменил принцип судебного разбирательства и определения судом присяжных размера ущерба в каждом отдельном случае. Страхование, о котором говорится в связи с несчастными случаями, технически является тем, что работодатели могут или должны предпринять для защиты себя от убытков, а не тем, что есть у работника.

Ситуация с компенсациями в нескольких ведущих странах выглядит следующим образом, при этом указаны даты принятия важных законодательных актов.

СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ

Добровольная (в отношении страховой, но обязательной компенсации работодателям).

Великобритания, 1897, 1906, 1907гг.

Франция, 1898, 1907, (обязательный для моряков, 1898, 1905).

Дания, 1898, 1908.

Бельгия, 1903 г. (добровольно, за исключением шахтеров).

Обязательное страхование их рисков работодателями.

Бельгия, для шахтеров, 1868 год.

Германия, 1884, (в ассоциациях работодателей), 1887, 1900, 1911 (добровольно для некоторых классов).

Австрия, 1887 (как и в Германии), 1894 (добровольно для некоторых классов).

Норвегия, 1894 (в государственной центральной страховой конторе), 1896.

Италия, 1898, 1904.

Голландия, 1901 г. (в Королевском банке или в частных компаниях).

Швеция, 1901 год (как и в Норвегии).

§ 7. #Компенсационный план в Америке#. В соответствии с практическим действием закона об ответственности работодателей, действовавшего в любом американском штате до 1911 года, очень небольшая часть работников, получивших травмы на производстве, имела законное право на какое-либо возмещение, и еще меньшая часть могла добиться успеха в взыскании какой-либо существенной суммы. Работодатели и компании по страхованию от несчастных случаев, в которых работодатели страховались, либо отказывались от претензий на небольшие суммы, либо ожесточенно оспаривали в судах требования тех, кто отказывался идти на компромисс. Когда суды присуждали компенсацию, большую или малую, значительная часть вырученных средств шла на судебные издержки. Но небольшая часть общих расходов работодателей приходилась на выплаты жертвам несчастных случаев. В ходе тщательного расследования деятельности крупных промышленных страховых компаний выяснилось, что лишь 28% страховых взносов, выплачиваемых работодателями, выплачивались рабочим в качестве страхового возмещения.

В период с 1911 по 1916 год законы были в некоторой степени изменены в их применении к отдельным профессиям по меньшей мере в 34 штатах и территориях Соединенных Штатов и охватывают почти все, за исключением некоторых явно сельскохозяйственных штатов. Это замечательное развитие было в значительной степени инициировано и направляемо сравнительно небольшой группой социально настроенных граждан неработающего класса, а не наемными работниками или организованными рабочими. Это обнадеживающий пример

того, что можно сделать умелыми методами, когда созреют условия для продвижения справедливого социального законодательства без использования денег или коррумпированного влияния.

§ 8. #Стандарты закона о компенсации#. Стандарты, которые в деталях в той или иной юрисдикции уже были достигнуты и которые являются временными идеалами, к которым сейчас стремятся реформаторы, могут быть кратко изложены следующим образом.[2] Следует включить все виды занятости, хотя пока существуют различные исключения, такие как сельскохозяйственный труд и домашняя прислуга, работодатели с небольшим количеством работников (число исключенных составляет от одного до пяти) и неопасные виды занятости. Компенсация должна быть предоставлена за все травмы, полученные в процессе трудовой деятельности, которые приводят к потере трудоспособности по истечении определенного периода ожидания от трех до семи дней. Компенсация должна включать медицинское обслуживание в течение ограниченного периода и две трети предполагаемой потери заработной платы в связи с потерей трудоспособности, полной или частичной, в течение ее периода; и, в случае смерти, расходы на похороны и от одной до двух третей предполагаемой заработной платы вдове (или находящемуся на иждивении вдовцу) и детям или другим родственникам-иждивенцам. Чтобы получить все преимущества плана, он должен стать исключительным средством правовой защиты, полностью заменив старое средство правовой защиты в виде исков за халатность. Работодатель должен быть обязан страховать свой риск, и общее мнение быстро склоняется к созданию государственного страхового бюро в качестве эксклюзивного агентства.[3] Для администрирования системы в каждой юрисдикции должен быть создан совет по несчастным случаям и страхованию. Опыт показывает важность пристального внимания ко множеству других деталей, и многие поправки будут внесены по мере того, как потребности проявятся на практике.

§ 9. #Исторические корни страхования по болезни. Страхование по болезни возникло частично в профсоюзах и братских обществах, добровольно организованных рабочими, а частично в системе государственной помощи малоимущим. Добровольные общества сначала были признаны, регулируются и поощрялись законом (в некоторых случаях им предоставлялись государственные субсидии), а позже, в некоторых случаях, стали обязательными для некоторых классов членов (например, шахтеров и моряков). На этих институтах были построены более поздние государственные системы социального страхования по болезни. Это движение добилось большого прогресса к концу третьей четверти девятнадцатого века в различных европейских странах. Две системы, которые являются наиболее типичными и влиятельными примерами, - это системы Германской империи и Великобритании, первая из которых является местной, а вторая - национальной по организации. Британский план национального медицинского страхования обещает оказать в целом наибольшее влияние на американское общественное мнение и политику. Однако наиболее информированные американские студенты отдают предпочтение в некоторых аспектах более децентрализованной немецкой системе, а не централизованной британской. Хотя невозможно подробно описать различные системы, ситуацию в ведущих индустриальных странах Европы можно обозначить следующим образом.

СТРАХОВКА ПО БОЛЕЗНИ

Добровольно.

Франция, 1850, 1898 (добровольно, за исключением шахтеров).

Бельгия, 1851, 1894.

Италия, 1886.

Швеция, 1891.

Дания, 1892.

Голландия (уполномоченные частные общества и помощь бедным).

Обязательный.

Германия, 1883, 1911 (добровольно для других с заработком 500 долларов).

Австрия, 1888 г. (добровольно для некоторых классов).

Франция, для шахтеров, 1894 год.

Норвегия, 1909 год.

Великобритания, национальная система 1911 года (была добровольной в 1875-1911 годах).

§ 10. #Необходимость страхования по болезни в Америке#. Вопреки распространенному в Америке мнению, страхование по болезни в Германии имеет большее значение как по размеру собираемых взносов, так и по важности для благосостояния работников и их семей, чем компенсация за несчастный случай или система пенсий по инвалидности. Тем не менее, до сих пор наши интересы и усилия в Америке были почти полностью направлены на реформу системы компенсации от несчастных случаев, и почти все еще предстоит сделать в вопросе социального страхования от болезни. Это правда, что в последние годы в некоторых крупных городах быстро развиваются клубы медицинского страхования, организованные частными компаниями, с еженедельными взносами в размере десяти центов. Они оказывают медицинскую помощь в обычных случаях, но требуют дополнительных платежей за хирургическое лечение и медикаменты. Они пока затрагивают лишь внешнюю грань проблемы, но свидетельствуют о необходимости и растущем желании наемных рабочих к страхованию такого рода. Считается, что по меньшей мере 4% дохода наемных работников в настоящее время расходуется на лечение по болезни и страхование на случай погребения. Потери в заработной плате, тем временем, по-прежнему не компенсируются страховыми выплатами. Значительная доля случаев временной нищеты в семьях, обычно обеспечивающих себя самостоятельно, происходит из-за болезни. Опыт Германии показывает, что 4% заработной платы, взимаемой частично с работодателей, а частично с наемных рабочих, достаточно для предоставления гораздо лучшего медицинского обслуживания, чем можно получить частными усилиями, для выплаты некоторой компенсации за потерю заработной платы и для выполнения очень полезной гигиенической работы для семей и общественного здравоохранения.

§ 11. #Пенсии по старости и инвалидности#. Страхование для пенсионного обеспечения по старости и постоянной (частичной или полной) нетрудоспособности по своей природе является лишь продолжением страхования от несчастных случаев и болезней. В относительно небольшом числе случаев несчастные случаи приводят к постоянной инвалидности, и произвольно ограничивать компенсацию в таких случаях определенным периодом, например двумя или тремя годами, как это делается во многих законах о компенсации, нелогично и бесчеловечно. Инвалидность в связи с преклонным возрастом по своей природе является

хроническим заболеванием, неизбежным, рано или поздно, для всех, кто выживает. Движение за предоставление некоторой компенсации в таких случаях было быстрым в европейских странах, несомненно, потому, что проблема была очень острой там, где средний заработок невелик. В Германии и Австрии это развитие было в большей степени связано с другими формами страхования; в Дании, Великобритании и Франции оно носило скорее характер расширения системы помощи малоимущим. В Соединенных Штатах мало что было сделано для удовлетворения этих огромных потребностей. В 1907 году Массачусетс разрешил сберегательным банкам продавать страховые полисы и пенсии по старости тем, кто подал заявление. Все большее число корпораций, особенно железных дорог, внедряют пенсионную систему для мужчин, стареющих на службе, но ничего не было сделано общегосударственного характера для обязательной и всеобщей защиты от этих несчастий.

В следующей таблице показана ситуация в некоторых ведущих странах:

ПЕНСИИ По СТАРОСТИ И ИНВАЛИДНОСТИ

Добровольно.

Бельгия, 1850, 1903 (добровольно, за исключением шахтеров).

Италия, 1898, 1907 (все наемные работники).

Обязательный.

Бельгия, для шахтеров, 1868 год.

Германия, 1889, 1899, 1911 годы.

Австрия, 1889 г. (только шахтеры); 1906 г. (офисные служащие).

Дания, 1891, 1908 гг. (без предъявления претензий).

Франция, для моряков 1850, 1881 гг.; для шахтеров 1894, 1905, 1907 гг. (без взносов, все неимущие граждане); 1910 г. (с взносами, все рабочие и служащие; был добровольным по законам 1850, 1886 гг.).

Великобритания, 1908 г. (пенсии по старости без выплаты взносов, предоставляемые правительством).

Швеция, 1913 г. (всеобщий, на основе взносов).

§ 12. #Страхование по безработице#. Самая сложная из всех проблем страхования - это проблема безработицы. Там величина риска в любом случае в значительной степени зависит от личных качеств работника. Существуют очевидные возражения против того, чтобы заставлять компетентных, уравновешенных, трезвомыслящих представителей любой профессии нести бремя немощей своих собратьев. Но, с другой стороны, как мы видели,[4] большая часть проблемы безработицы связана с социальной дезадаптацией, а не с индивидуальными недостатками.

В настоящее время развитие в этой области идет по двум направлениям: субсидируемая профсоюзная помощь (гентская система) и обязательное государственное страхование в определенных отраслях. Первый был принят многими городами и некоторыми странами

Западной Европы, где население выплачивает определенную долю (от одной шестой до одной трети) пособий, выплачиваемых профсоюзами. Великобритания - единственная страна, пока еще не внедрившая обязательную государственную систему. Она начала действовать в 1912 году и распространялась на 2 500 000 человек, или одну шестую часть всех наемных работников. Взносы вносят 3/8 работодатели, 3/8 наемные работники и 2/8 государство. Есть несколько оригинальных и интересных особенностей закона, таких как вознаграждение путем возмещения взносов тех работодателей, которые предоставляют постоянную работу, и пожилых работников, которые получили пособия в размере меньшем, чем их взносы. Его администрирование в тесной связи с биржами труда даст ценный опыт в этой области. Решение многих второстепенных проблем классификации, оценки и администрирования страхования по безработице потребует еще многих лет экспериментов.

§ 13. #Потребность в идеалах в социальном страховании#. С тех пор как в восьмидесятых годах девятнадцатого века была введена немецкая система социального страхования, в мире почти сорок лет проводились эксперименты удивительно разнообразного характера в области социального страхования. Америка стоит почти в начале развития в этом направлении, которое, несомненно, будет иметь огромный размах и важность. С нашей стороны было бы глупостью повторять дорогостоящие ошибки других стран, не признавая определенных принципов, которые были четко установлены опытом. Если бы это можно было понять и твердо помнить, наш прогресс в этой области в Америке был бы более быстрым, более определенным, менее дорогостоящим и далеко идущим, чем это обещает быть в противном случае. Здесь мы можем попытаться не более чем просто обрисовать эти принципы, которые должны быть воплощены в идеальной системе социального страхования в Америке.

§ 14. #Страхование, а не наказание#. Принцип социального страхования, а не законного наказания должен быть общепризнанным. В настоящее время во всех странах, где сосуществуют несколько видов страхования, страховые выплаты от несчастных случаев осуществляются по планам, которые все еще основаны на понятии ответственности работодателей за халатность; в то время как обязательное возмещение в случае болезни или старости не имеет такого объяснения. Печальным результатом этого различия во взглядах является то, что, хотя все случаи болезни и инвалидности дают право на получение пособий, возмещению подлежат только те несчастные случаи, которые произошли "в процессе трудовой деятельности", и работник остается незащищенным в значительной доле несчастных случаев, в которых он повинен. Таким образом, потребности работника и общества удовлетворяются неадекватно. Мы пошли по тому же пути развития в Америке, и следует опасаться, что только с помощью длинной серии юридических фикций и противоречивых судебных решений мы сможем прийти к последовательности в этом вопросе. Другим печальным результатом этого различия является то, что возмещение ущерба от несчастных случаев, которое является особой задачей работодателей, не развивает дух ответственности со стороны работников и сотрудничества между ними и работодателями, которого требуют другие формы страхования, когда представители обеих сторон совместно участвуют в управлении системой.

§ 15. #Обязательный принцип#. Страхование должно быть общим в своем применении ко всем лицам, относящимся к широким классам наемных работников, и для того, чтобы быть общим, оно обязательно должно быть обязательным, а не добровольным в своем применении. Оставлять любую форму страхования необязательной или по выбору либо у работодателей, либо у наемных работников - значит не достигать основной цели в значительной части

отдельных случаев, когда это наиболее необходимо, и увеличивать расходы на те, которые включены. Однако в рамках обязательной системы должны быть предоставлены широкие возможности для применения принципа добровольности путем допуска к системе других лиц, которые не обязаны страховать, и предоставления возможности любому застрахованному лицу увеличить свое оплачиваемое, не требующее возмещения, страхование в любое время за счет дополнительных выплат, производимых в периоды необычно высокой заработной платы, за счет наследства или любого другого исключительного дохода.

§ 16. # Государственное страхование и единая система #. Государство через государственную страховую контору в конечном итоге должно быть единственным агентством по страхованию. Только таким образом можно достичь максимальной простоты и экономичности. Конечно, это требует лучшей оценки подготовки специалистов и более широкого отношения к системе заслуг на государственной службе, чем у нас пока в Америке.

Необходимо объединить различные виды страхования в рамках одного общего плана и под единым общим управлением для всего государства. Это должно быть сделано с полным учетом актуарных различий в затратах между различными видами страхования, различными профессиями, различными учреждениями и, в некоторой степени, даже различными отдельными лицами, с тем чтобы определить затраты и распределить их справедливым образом.

Только таким образом можно обеспечить полную мобильность рабочей силы, чтобы мужчины не были обязаны в качестве условия получения льгот продолжать службу у какого-либо одного работодателя. С этой целью должны соблюдаться межгосударственная вежливость и сотрудничество, чтобы застрахованный мог в любое время перевести свой актуарный капитал из одного государства в другое.

§ 17. # Принцип отчислений #. Следует принять принцип отчислений, при котором как работодатели, так и наемные работники вносят равный вклад в покрытие расходов. Но, кроме того, общие общественные интересы могут быть признаны посредством выплат в помощь фондам (субсидии, субвенции). И работодатели, и наемные работники обычно стремятся избежать этого бремени, заставляя государство нести все расходы [5] или заставляя другую сторону оплачивать все или большую часть. Но очень хотелось бы, чтобы финансы системы социального страхования в значительной степени были отделены от обычной бюджетной системы налогообложения и государственных расходов. Основная причина, по которой страховые взносы должны быть разделены между работодателями и работниками, заключается в том, что это наиболее благоприятно для равного участия и совместных усилий, направленных на снижение риска и развитие правильных производственных и политических отношений. Повсеместно практикуется обеспечивать представительство почти пропорционально взносам.

Обычно работодатели, наемные работники и другие участники обсуждения данного вопроса исходят из того, что бремя остается и ложится на тех, кто непосредственно выплачивает страховые взносы, и точно пропорционально их выплатам. Это почти совершенно ошибочная точка зрения. Напротив, есть все основания полагать, что общие принципы переноса и сферы применения налогообложения здесь применимы в полной мере.[6] Не подлежит сомнению, что если заработная плата устанавливается не произвольно, если она является результатом, как мы должны полагать, приспособления и равновесия различных классов рабочей силы в общей экономической ситуации, то через некоторое время премии становятся частью этой общей

ситуации. Выплаты, в обязательном порядке производимые работодателями (всеми без исключения), в конечном счете будут компенсированы более низкой заработной платой, а в случае передачи рабочим, в конечном счете, будут компенсированы более высокой заработной платой. Конечно, при проведении корректировки возникают некоторые задержки и трения, но в соответствии с любой устоявшейся политикой однажды произведенная корректировка будет сохранена. Преимущество социального страхования для рабочих заключается главным образом не в том, что их заработная плата увеличивается за счет прямых взносов работодателей в страховые взносы, хотя, несомненно, есть некоторые случаи, когда "паразитические" отрасли и паразитирующие работодатели уклоняются от причитающейся им доли выплат за риск, теперь, когда нет системы страхования. Большие преимущества заключаются в том, что общая заработная плата и убытки экономически распределяются по точкам максимальной полезности; что накопление капитала наемными работниками и для них становится регулярным, автоматическим, безопасным и в больших количествах; и что финансовая помощь, физический уход и психологическое облегчение от некоторых из самых трагических тревог в жизни предоставляются массам людей эффективно и экономично.

Но, как было указано в другой связи выше, с психологической точки зрения далеко не безразлично, на кого ложится первое, непосредственное бремя выплаты премии. Лица, выплачивающие страховые взносы, полностью или частично, гораздо более остро осознают издержки и готовы к сокращению и устранению неблагоприятных условий. Более того, их интерес стимулируется тем фактом, что они первыми выигрывают от любой временной экономии, и тем более из-за сохраняющейся иллюзорной веры в то, что они являются как конечными, так и непосредственными носителями издержек.

Разработка целостной системы социального страхования в соответствии с этими направлениями обещает сделать больше, чем любая другая отдельная мера практической социальной реформы, рассматриваемая в настоящее время, для изменения условий и мировоззрения класса наемных работников.

[Сноска 1: см. выше гл. 2, с. 14; гл. 10, с. 7; гл. 20, с. 1; гл. 22, с. 11-18.]

[Примечание 2: Американская ассоциация трудового законодательства выпустила брошюру с более подробным описанием этих особенностей.]

[Примечание 3: В 1916 году в тринадцати штатах были государственные страховые фонды, а в пяти штатах (Орегон, Невада, Вашингтон, Западная Вирджиния и Вайоминг) они являются единственными разрешенными страховыми агентствами.]

[Сноска 4: гл. 22, с. 14-18.]

[Сноска 5: Смотрите примеры в приведенных выше списках законов, раздел 11.]

[Сноска 6: см. Выше, гл. 16, с. 14.]

ГЛАВА 24

НАСЕЛЕНИЕ И ИММИГРАЦИЯ

§ 1. Природа демографической проблемы. § 2. Сложность расовых проблем. § 3. Экономические аспекты негритянской проблемы. § 4. Благоприятные экономические аспекты ранней иммиграции. § 5. Выгоды работодателей от иммиграции. § 6. Давление иммиграции на местных наемных работников. § 7. Ненормальные условия труда в результате иммиграции. § 8. Популярная теория конкуренции иммигрантов. § 9. Различные взгляды на воздействие на население. § 10. Теория смещения; ее фундаментальное предположение. § 11. Масштабы притока иммигрантов. § 12. Прежнее и недавнее влияние иммиграции на заработную плату. § 13. *Политика невмешательства* в иммиграцию. § 14. Социально-защитная политика иммиграции. § 15. Население и милитаризм. § 16. Проблема максимальной военной мощи.

§ 1. #Природа демографической проблемы.# Ни одна из обсуждавшихся до сих пор проблем труда не имеет такого большого значения для общественного благосостояния, как "проблема народонаселения". Под этим понимается проблема определения и поддержания наилучшего соотношения между населением и площадью и ресурсами земли. То, что следует считать "наилучшим" в данном случае, зависит, конечно, от различных человеческих симпатий и точек зрения тех, кто выносит решение. В целом, до девятнадцатого века единственной точкой зрения, которая находила выражение, была точка зрения небольшого правящего класса, который одобрял любое увеличение численности населения как увеличение политической власти правителей и богатства земельной аристократии. Этой точки зрения до сих пор бессознательно придерживаются члены небольшого, но влиятельного класса, и многие другие люди, не задумываясь, разделяют ее. Но все больше и больше в решении этой и других трудовых проблем стал применяться другой, более демократический стандарт суждения - о постоянном благосостоянии народных масс. Это точка зрения, которой должен придерживаться политэкономист в свободной республике.

Проблема народонаселения представляет собой два основных аспекта: один касается состава, а другой - численности людей. Изменения в любом из этих аспектов касаются благосостояния масс. Изменения в типах людей или в их относительной численности могут сильно повлиять на благосостояние людей, в некоторых случаях затрагивая особые большие классы, а в других затрагивая всю народную массу.

§ 2. Сложность расовых проблем.# Вопросы расового состава, которые мы здесь рассмотрим, касаются негров и иммигрантов.[1] Оба эти вопроса сложны и выходят за рамки простых экономических соображений, затрагивая самые жизненно важные политические и социальные интересы нации. Действительно, они затрагивают саму душу и существование народов, ибо кто может сомневаться в том, что в конечном счете расовое выживание и успех в основном определяются физическими и духовными способностями?

Негры в Америке - самая серьезная из наших демографических проблем. На значительной части нашей земли это затмевает все остальные общественные вопросы. И все же негр присутствует здесь потому, что люди семнадцатого века игнорировали сложность проблемы труда и думали только о ее экономическом аспекте. Землевладельцы хотели иметь более дешевую рабочую силу и, не обращая внимания на другие последствия, импортировали рабов из Африки, чтобы получить ее. Они добились для себя и нескольких поколений своих потомков

относительной легкости, но страшной ценой для жизни нашей страны — ценой, которой Гражданская война, теперь кажется, была всего лишь первым взносом, а не окончательной расплатой.

§ 3. #Экономические аспекты проблемы негров.# Негров как наемных работников очень мало можно встретить за пределами наименее квалифицированных отраслей ограниченного круга профессий. Из них основными, как общеизвестно, являются работа на ферме, домашняя прислуга (включая работу уборщиц в магазинах и на фабриках, а также работу в гостиницах) и грубый ручной труд на открытом воздухе. Неоднократные попытки ввести в эксплуатацию фабрики с использованием негритянской рабочей силы оказались безуспешными. В некоторых из наиболее высокооплачиваемых профессий, которыми большое количество негров было занято на Севере вскоре после Гражданской войны, таких как парикмахерское дело, обслуживание столиков в лучших отелях и квалифицированный ручной труд, они были в значительной степени вытеснены европейскими иммигрантами. Негры оказывают тревожное и нежелательное влияние на профсоюзные организации, и даже когда они номинально имеют право на членство, на самом деле их редко принимают. Их очень часто используют в качестве штрейкбрехеров, и это способствует расовому антагонизму как немедленному, так и постоянному.

Негритянская проблема, с нашей нынешней точки зрения, неразрешима. Самое похвальное из нынешних усилий по промышленному обучению, представленное институтами Хэмптона и Таскиджи, а также работой Букера Т. Вашингтона, оставляет печальный факт существования двух рас бок о бок, но при этом не ассимилированных социально, политически и, в значительной степени, экономически. Две другие возможности, расовая примесь и кастовая принадлежность, обе настолько отталкивают белых американцев, что их нельзя рассматривать как решения. Сегрегация в отдельном штате или отдельных штатах является разумным предложением, но практически невозможна. Наконец, существует такое мыслимое, но невероятное событие, как сокращение и вымирание негров в Америке, их относительная численность сократилась с 1800 года,[2] но их абсолютная численность все еще продолжает увеличиваться. Представляется вероятным, что если бы иммиграция в Европу была остановлена, то произошла бы очень крупная миграция негров с Юга на Север и Запад и они заняли бы места, до сих пор занятые неквалифицированными рабочими-иммигрантами. В 1915 году, после ограничения иммиграции в результате европейской войны, началось очень заметное движение такого рода. Если бы это произошло в гораздо большем масштабе, это могло бы привести к значительному сокращению негритянского населения в некоторых частях Юга, а поскольку "естественный прирост" негров на Севере является отрицательной величиной, это могло бы привести к тому, что общее негритянское население страны начнет полностью сокращаться.

§ 4. #Благоприятные экономические аспекты ранней иммиграции.# Что касается проблемы иммиграции, то мы не ограничиваемся бесполезными выражениями сожаления, как в последнем случае. Ибо под "иммиграционной проблемой" подразумевается прежде всего приезд иммигрантов, и мы можем законодательно ограничить или остановить их приезд, если захотим. Вопрос в том, действительно ли их приход является злом или, в целом, благословением для страны.

Историческое отношение американцев к иммиграции было в высшей степени благоприятным для этого. Первыми поселенцами на этих побережьях руководили различные мотивы, отчасти политические, отчасти религиозные, но гораздо большей частью экономические, мотив улучшения своего мирского положения. Земли было много, и все люди любых способностей могли легко стать землевладельцами. Приток рабочей силы отвечал интересам всех влиятельных слоев населения, особенно землевладельцев и активных бизнесменов. Увеличение численности, благоприятствовавшее разделению труда и экономии на производстве в обрабатывающей промышленности, а также уменьшавшее опасность со стороны индейцев и внешних врагов, казалось несомненным благословением. Многие из вновь прибывших вскоре стали землевладельцами и работодателями и, в свою очередь, выступали за продолжение движения. Таким образом, было ускорено заселение дикой местности. Интересы этих классов до известной степени совпадали с общественными интересами, но точно так же в некоторых отношениях они вступали в противоречие с постоянным благосостоянием всей нации. Это привело к роковому введению рабства в Африке и способствовало многочисленной неполноценной иммиграции из Европы, наследие которой сохранилось во многих неполноценных и порочных слоях человечества, некоторые из них печально известны, такие как Джуки, семья Каллика и Племя Измаила.

§ 5. #Выгоды работодателей от иммиграции.#. Иммиграция из Европы обеспечила постоянно меняющуюся группу работников, снизив уровень заработной платы, которую в противном случае пришлось бы платить работодателям. Постоянный приток дешевой рабочей силы способствовал приданию ценности всем производственным возможностям. Значительная часть этих достижений пришлась на торговлю, производителей и недвижимость, поскольку города принимали и удерживали постоянно растущую долю иммигрантов. Последовательные волны иммиграции, состоящие из представителей различных рас, всегда были готовы пополнить ряды неквалифицированных рабочих за заработную плату, несколько более низкую, чем нынешняя американская ставка.

Снижение издержек предприятий в результате иммиграции, безусловно, пошло на пользу не только работодателям. Принимая во внимание тот факт, что предприниматель-работодатель является посредником, [3] мы можем видеть, что более низкие издержки в большинстве случаев должны быть переложены на потребителей в виде более низких цен на продукцию. И часто потребитель, как наниматель домашней прислуги по более низким расценкам, чем это было бы возможно в противном случае, получает это преимущество напрямую. Это увеличивает число тех, чьи личные интересы, по крайней мере при узком рассмотрении, побуждают их поддерживать политику неограниченной иммиграции, хотя, возможно, это мнение в пользу иммиграции менее распространено, чем когда-то, оно все еще сильно. Постоянный приток иммигрантов во многих отраслях промышленности стал рассматриваться как неотъемлемая часть предложения рабочей силы. Условия торговли, методы производства, цены, прибыль и капитальная стоимость предприятий стали соответствовать этому факту. Отсюда вытекает одна из тех иллюзий, которые лелеют люди всякий раз, когда они отождествляют свою собственную прибыль с общественным благосостоянием. Говорят, что без иммиграции "предложение рабочей силы не соответствовало бы спросу". Этого не было бы при преобладающей заработной плате. Но спрос и предложение имеют отношение к определенной цене. При более высокой заработной плате количество предлагаемого труда и требуемое количество сравнялись бы. Это привело бы к временному сокращению прибыли, а другие цены после корректировки были бы в ином соотношении к заработной плате.

§ 6. #Давление иммиграции на местных наемных работников.# Всегда должны были быть случаи, когда трудовые доходы рабочих были несколько снижены притоком иммигрантов. Действительно, так должно быть в какой-то степени всегда, когда туземцы продолжают работать бок о бок с иммигрантом на той же работе. Но до Гражданской войны условия жизни были простыми, заработная плата сравнительно высокой и (что более важно) довольно неуклонно росла, а класс наемных работников еще не составлял значительной доли населения. Более того, этот конфликт интересов был сведен к минимуму и часто его вполне удавалось избежать, если туземец переходил на другую профессию. В старые времена на границе всегда был выход на свободные земли, который сейчас закрыт. У местных жителей всегда было больше возможностей занять более высокие руководящие должности или стать работодателями рабочей силы иммигрантов.

Поскольку наемных работников стало относительно больше, многие из них острее ощутили давление конкуренции со стороны трудовых иммигрантов. Более того, иммиграция с 1890 года все чаще происходила из южной и юго-восточной Европы, из стран с гораздо более низким уровнем жизни, и имела огромные масштабы. Вот некоторые важные цифры относительно иммиграции с 1820 года.

Иммиграция,			
Иммиграция Увеличение в процентах от			
Десятилетие в периоде численность населения численность населения -			
увеличение			
----- ----- ----- -----			
1820-30	124,000	3,300,000	3.8
1830-40	528,000	4,200,000	12.3
1840-50	1,604,000	6,100,000	26.3
1850-60	2,648,000	8,200,000	32.3
1860-70	2,369,000	8,400,000	28.2
1870-80	2,812,000	10,400,000	27.0
1880-90	5,246,000	12,700,000	41.3
1890-1900	3,687,000	13,100,000	28.1
1900-1910	8,795,000	16,000,000	55.0
Итого, 90 лет. 27,800,000 82,400,000 33.7			

§ 7. #Ненормальные условия труда в результате иммиграции.# Предложение рабочей силы, поступающее из стран с более плотным населением и низким уровнем жизни, создает в некоторых профессиях аномально низкий уровень заработной платы и цен. Дети не могут рождаться в американских семьях и воспитываться на американском уровне жизни достаточно дешево, чтобы поддерживать при такой низкой заработной плате непрерывный приток рабочей силы. Таким образом, многие отрасли промышленности в Америке являются паразитарными, и состояние, по сути, патологическое, стало рассматриваться как нормальное. Коммерческий идеал навязывает себя умам людей из других кругов.

Статистика показывает, что преобладающая заработная плата неквалифицированных работников физического труда в Америке после Гражданской войны выросла гораздо меньше,

чем другие виды заработной платы.[4] Заработная плата огромного низшего слоя неквалифицированных и малоквалифицированных рабочих в Америке намного ниже по сравнению с заработной платой более квалифицированных рабочих, чем в Европе. Вряд ли можно сомневаться в том, что наиболее важной, хотя и не единственной, причиной сложившейся ситуации был непрекращающийся приток иммигрантов, занятых на этих низкооплачиваемых работах. "Общая экономическая ситуация" в Америке, если бы не иммиграция, вынудила бы рабочие массы выплачивать более высокую заработную плату. Если бы иммиграция была внезапно прекращена в период нормального или растущего бизнеса, заработная плата в этих профессиях сразу же выросла бы, и это без помощи организаций, забастовок или арбитража. Это коснулось бы большинства тех профессий, которые сейчас создают наиболее серьезные социальные проблемы, - шахт, фабрик и городских потогонных цехов. В какой-то малой степени война в Балканских государствах, отозвав многих мужчин на службу, оказала это влияние в 1912 году; и великая война, начавшаяся в 1914 году, остановив значительную часть обычной иммиграции, стала яркой демонстрацией этого принципа. В кругах работодателей повышение заработной платы иногда с оттенком недовольства объяснялось "монополией труда", как будто экономическая ситуация здесь, позволяющая наемным работникам (миллионы из них иммигранты) получать более высокую конкурентоспособную заработную плату при временном сокращении иммиграции, представляла собой монополию.

§ 8. #Популярная теория конкуренции иммигрантов.# Угнетающее влияние вездесущего и постоянно обновляющегося предложения рабочей силы иммигрантов на заработную плату проявляется наиболее отчетливо во время соревнований по заработной плате и часто кажется наиболее важным аспектом вопроса. Законы, запрещающие труд по контракту, принятые для предотвращения этого конкретного зла, не остановили огромного потока тех, кого друзья направляют на "работу". Организованный труд больше всего думает об этих непосредственных последствиях. Обычно протест лейбористов выражается в терминах несостоятельной теории заработной платы "куска труда". Считается, что "Каждый иностранный рабочий, приезжающий в Америку", занимает "место какого-нибудь американского рабочего". Ошибка в этой слишком жесткой концепции влияния, оказываемого на заработную плату новыми поставками рабочей силы, очевидна в свете принципов заработной платы. Тем не менее, может быть правдой, что как немедленно, так и в конечном итоге иностранный рабочий снижает доходы тех, кто уже находится здесь, с кем он непосредственно конкурирует. С другой стороны, те, кто занимается профессиями, в которые попадает мало иммигрантов, могут, как потребители более дешевых продуктов, сразу же выиграть в реальной заработной плате из-за того самого изменения, которое снижает заработную плату в низших слоях.[5] Работодатели-производители выступают за "защиту", которая повышает цены на их продукцию, в то время как обычно выступают за "свободную торговлю" иммиграцией, чтобы удешевить свои издержки. Что может быть естественнее, чем то, что рабочие должны поддерживать политику защиты рабочей силы, чтобы иностранцы не приезжали сюда в качестве их конкурентов.

§ 9. #Различные взгляды на воздействие на население.# Приведенные выше взгляды на влияние иммиграции на заработную плату, как сторонников, так и противников, являются кратковременными взглядами, относящимися к немедленным, а не конечным последствиям. Если непосредственные причины постоянно повторяются на протяжении жизни сменяющих друг друга поколений, то результаты для этих смертных людей столь же окончательны, как и все, что их касается. В этом случае для миллионов рабочих, заработная плата которых находится на

низком уровне, не имело бы значения, если бы можно было доказать, что заработная плата через пятьдесят или сто лет в результате продолжающейся иммиграции будет не ниже, чем в противном случае; или для работодателя, что заработная плата тогда была бы не выше. Но для социального философа и государственного деятеля, заинтересованного в постоянном всеобщем благосостоянии, конечные экономические результаты имеют величайшее значение.

Вопрос заключается в следующем: каковы будут далеко идущие, долговременные последствия иммиграции для общей экономической ситуации, поскольку это определяет благосостояние массы людей? Мы ограничиваемся здесь экономическими последствиями, оставляя в стороне, насколько это возможно, расовые, моральные, религиозные, политические и общесоциальные аспекты предмета.

С самого начала мы сталкиваемся с двумя расходящимися мнениями относительно постоянных последствий иммиграции для роста населения. Первая заключается в том, что все иммигранты, прибывающие к нашим берегам, являются чистым притоком, что значительно ускоряет рост плотности населения; другая точка зрения, теория вытеснения, заключается в том, что иммиграция в результате сдерживает естественный прирост коренного населения настолько, что существенно не изменяет общую численность населения или фактически делает ее меньше, чем было бы, если бы иммиграции не было.

§ 10. #Теория смещения; ее фундаментальное предположение.# Последнее мнение, которое до сих пор имеет много сторонников[6], впервые было выдвинуто выдающимся экономистом Фрэнсисом А. Уокером, но его первое высказывание относилось только к периоду между 1830 и 1860 годами. Главным аргументом в поддержку этого мнения было то, что за три десятилетия с 1830 по 1860 год, в течение которых происходила массовая иммиграция, десятилетние темпы прироста населения были почти такими же, как и за три десятилетия с 1800 по 1830 год.[7] Вывод, сделанный из этих цифр, состоит в том, что иммигранты были причиной снижения среднего уровня рождаемости, произошедшего в семьях коренного населения. Достоверность этого вывода полностью зависит от предположения, что никакие другие силы не действовали для достижения этого результата. Должны ли мы верить, что, если бы не иммиграция, рождаемость среди коренного населения вообще не снизилась бы? Это невероятно. Уровень рождаемости среди местного населения начал снижаться еще до 1820 года, как показывают многие семейные записи, а также из-за падения десятилетних темпов роста с 35 и 36 в десятилетиях, закончившихся 1800 и 1810 годами, до 33,1 и 33,5 в следующие два десятилетия. Это произошло, несмотря на огромное западное урегулирование, которое тогда велось в связи с покупкой Луизианы. Снижение рождаемости начало проявляться в то время как общемировое явление, сопровождающее улучшение транспортного сообщения (дороги, пароходы, паровые железные дороги), быстрый рост городов и общую промышленную революцию. Общий уровень рождаемости в последние годы снижался в Австралии и Новой Зеландии, где иммиграция была незначительной, более быстрыми темпами, чем в Соединенных Штатах.[8]

§ 11. #Масштабы притока иммигрантов.# Ввиду этих фактов представляется необходимым значительно модифицировать теорию перемещения. В той мере, в какой приход иммигрантов привел к чистому приросту населения, он, несомненно, ускорил рост городов и развитие индустриализации и, таким образом, способствовал снижению рождаемости в некоторых классах. Но эта точка зрения допускает влияние на популяцию, которое отрицает теория перемещения. Вероятно, во многих случаях более быстрое продвижение туземцев в бизнесе из-

за прихода иммигрантов привело к снижению рождаемости, что является следствием экономического успеха.[9] Но большая часть этих изменений неизбежно произошла бы, даже если бы после 1820 года не было иммиграции. В период с 1820 по 1910 год население увеличилось на 82 400 000 человек, а общее число иммигрантов составило 27 800 000 человек, или 33,7 процента от общего прироста. В городской среде уровень рождаемости среди иммигрантов всегда был намного выше, чем у коренных американцев. Один этот факт вполне может быть воспринят как достаточный, чтобы компенсировать те угнетающие последствия, которые приход иммигрантов мог оказать на уровень рождаемости среди коренного населения, в результате чего иммиграция практически стала чистым приростом населения. Кажется невозможным поверить, что если бы не было иммиграции, наше коренное население, быстро увеличивающее средний уровень благосостояния, заработной платы и общего образования, продолжало бы поддерживать неконтролируемую рождаемость и заполнило бы все места, занятые иммигрантами. И ни один сторонник теории перемещения никогда не осмеливался утверждать, как того требует аргумент, что если бы иммиграция была сейчас остановлена, уровень рождаемости снова вернулся бы к старому стандарту 1820 года или несколько перестал бы снижаться. Эффект продолжающейся иммиграции особенно очевиден в последнее время, поскольку темпы прироста коренного населения стали намного меньше. За десятилетие 1900-1910 общая численность населения увеличилась на 16 000 000 человек, в то время как прибыло почти 9 000 000 иммигрантов. Из оставшегося прироста 3 000 000 составили дети, рожденные от родителей-иностранцев. Таким образом, остается увеличение на три или, самое большее, на четыре миллиона (4 000 000), приходящееся на местное население, белых и негров вместе взятых.

§ 12. #Раннее и недавнее влияние иммиграции на заработную плату.# Давайте теперь соотнесем принцип убывающей отдачи и факты, касающиеся эксплуатации наших природных ресурсов [10], с ростом нашего населения, исходя из предположения, что иммиграция внесла чистый вклад в нашу численность. В то время как обширная граница была открыта для заселения, рост населения нельзя было не рассматривать как благо, даже если он был несколько смешан с политическим злом, безнравственностью и пауперизмом. Таким образом, начиная с колониальных времен, политика "открытых дверей" для иммигрантов стала считаться традиционной, патриотической американской политикой. Тем не менее, есть серьезные основания полагать, что темпы роста в девятнадцатом веке были неоправданно быстрыми и что более медленный и устойчивый рост мог бы быть лучше.[11] Однако этот быстрый рост был в значительной степени экстенсивным, распространяясь на более широкие территории, и соответствовал довольно устойчивому росту реальной заработной платы в Америке примерно до 1895 года,[12] уровень которой оставался выше, чем в Европе, несмотря на одновременный рост заработной платы там. Большая часть этого общего подъема, несомненно, объясняется внедрением более совершенных инструментов, машин и промышленных процессов, тем более что изобретения и новые методы быстро стали бесплатным товаром.[13] Благоприятные улучшения долгое время сопровождалась быстрой эксплуатацией богатых ресурсов для повышения реальной заработной платы, а затем, несомненно, продолжали компенсировать какое-то время неблагоприятные последствия, поскольку более богатые ресурсы начали проявлять признаки истощения. Однако с конца прошлого века чистая тенденция к росту, похоже, прекратилась, и "растущая стоимость жизни" (реальная стоимость) стала серьезной проблемой для более широких слоев населения.[14]

Однако до тех пор, пока заработная плата в Америке будет достаточно высокой, чтобы оплачивать проезд низкооплачиваемых рабочих из промышленно отсталых стран, они будут продолжать прибывать. Легкость и дешевизна миграции в наши дни пароходов, поощрение иммиграции агентствами и рекламой пароходных линий, а также растущая готовность крестьянства к миграции стали хорошо известны в ходе недавних дискуссий. Если иммиграция не будет ограничена, она должна продолжать снижать заработную плату американских рабочих как по своим непосредственным, так и по конечным последствиям.

§ 13. Политика невмешательства в иммиграцию. # Есть те, кто придерживается фаталистического или *невмешательства* в этот вопрос и заявляет, что проблема решится сама собой, поскольку уровень заработной платы в Америке станет почти таким же, как в странах Европы, из которых прибывает наша иммиграция. Достаточно верно, если это можно назвать "решением". Многие лелеют коммерческий идеал, согласно которому дешевая рабочая сила абсолютно желательна и необходима для производства более дешевой продукции. Этот идеал распространился на более широкие круги. Вот, например, слова человека, сочетающего широкое знание фактов иммиграции с глубокой симпатией к рабочему классу: [15] "Прошедшее промышленное развитие Америки безошибочно указывает на Европу как на источник, откуда следует черпать предложение нашей неквалифицированной рабочей силы ... Америка участвует в гонке за мировыми рынками; ее призыв к рабочим не прекратится". Однако чуть дальше он должен сказать: "Все наемные работники в Америке согласны с тем, что сегодня зарабатывать на жизнь не так легко, как это было двадцать лет назад, и курс доллара сейчас не так высок, как тогда. Борьба за средства к существованию со стороны наемных работников становится все более острой по мере роста нашей численности и усложнения производственной жизни, и необходимо признать тот факт, что огромная армия рабочих должна жить более экономично, если мы хотим, чтобы воцарились мир и благополучие".

§ 14. #Социально-защитная политика иммиграции. # Решение иного рода предлагают те, кто выступает за строгое ограничение, если не полный запрет, иммиграции.

Приведенное выше исследование указывает на то, что пришло время, если оно не далеко в прошлом, когда традиционная политика поощрения иммиграции противоречит благосостоянию народных масс. Это убеждение может основываться исключительно на численности, отношении населения к ресурсам, совершенно независимо от предпочтения определенных рас или знакомых аргументов относительно социального и политического зла и отсутствия ассимиляции, какими бы обоснованными они ни были. Ограничение иммиграции немедленно улучшило бы условия жизни рабочего класса там, где они являются наихудшими в Америке, [16] и остановило бы и, вероятно, обратило вспять тенденцию к снижению отдачи, уже проявляющуюся во многих направлениях. Это мнение не требует абсолютного запрета иммиграции; оно согласуется с продолжением иммиграции строго отобранного характера и в таком малом количестве, что все европейские иммигранты, находящиеся сейчас здесь, могли бы быть быстро и полностью ассимилированы в экономическом и расовом отношении. При медленном росте населения страны и при продолжающемся прогрессе науки и искусства реальная заработная плата в Америке могла бы продолжать расти бесконечно. Отбор иммигрантов для приема должен быть частью национальной политики евгеники, [17] которая направлена на улучшение расового качества нации путем сдерживания размножения штаммов, дефектных в отношении менталитета, нервной организации и физического здоровья, и путем поощрения более способных элементов населения вносить свой вклад в должной пропорции в

поддержание здорового, нравственного и работоспособного населения. С такой точки зрения, евгеническая возможность представлена в отборе и приеме иммигрантов, которые явно выше (а не просто равны) среднему показателю по нашей популяции в целом.

§ 15. #Население и милитаризм#. Ввиду очевидного в последнее время возрождения духа вооруженной национальной агрессии, особенно с началом Великой войны в 1914 году, военный аспект демографического вопроса заслуживает серьезного рассмотрения. Рост численности диких и варварских племен, так что их привычный уровень жизни оказывался под угрозой, часто приводил к вторжению и завоеванию их более богатых соседей.[18] Современные нации, находящиеся на более высоком уровне жизни, вероятно, повторяют историю. Нация с растущим населением испытывает искушение найти выход для своей численности и для своей продукции, проводя политику коммерческой экспансии, которая, в свою очередь, должна поддерживаться более сильными военными и военно-морскими учреждениями. Им руководят примитивные импульсы, которые дают ему собственное моральное оправдание, чтобы овладеть территорией своих соседей. Непосредственным поводом, вероятно, является какой-то вопрос внутренней политики, такой как растущее недовольство и демократические настроения среди людей. Страны с медленно растущим населением, все еще обладающие достаточными территориями для поддержания привычных стандартов жизни, естественно, поддерживают *статус-кво* и являются пацифистами или невоенными. Если они вооружаются, то только для их собственной безопасности. С этой точки зрения милитаризм рассматривается не в обучении солдат и запасах боеприпасов, а в национальном настроении, которое использовало бы их для агрессии, а не просто для обороны. Таким образом, когда могущественная нация достигает определенной стадии в отношении своего населения к ресурсам, ограничение численности населения, а не ограничение вооружений, является настоящим пацифизмом; а увеличение численности населения, а не усиление военной подготовки или увеличение военно-морского флота, является настоящим милитаризмом.

§ 16. #Проблема максимальной военной мощи.# Однако это серьезный вопрос, может ли нация со сравнительно немногочисленным населением, высокой заработной платой и огромным богатством безопасно ограничить это население в присутствии способного, амбициозного и эффективного соперника, который жаждет таких возможностей. С одной стороны, население может быть настолько малочисленным, что у него недостаточно солдат для защиты своей территории от многочисленного врага; с другой стороны, оно может быть настолько плотным, и, следовательно, средние доходы настолько низкими, что оно не может должным образом обучать, вооружать и содержать свое население призывного возраста. Недавние достижения в военном искусстве требуют широкого использования механической промышленности, огромной власти, способной выдержать налогообложение, и больших финансовых ресурсов - условий, которые существуют только там, где средний национальный доход высок. Точка максимальной военной мощи должна быть намного ниже максимально возможной численности населения. Казалось бы, нация с населением 100 000 000 человек, имеющая благоприятные условия для сопротивления агрессии, хорошо обеспеченная природными материалами для изготовления боеприпасов и хорошо оснащенная для их производства, могла бы безопасно ограничить свою численность, чтобы обеспечить высокий уровень доходов населения. Эта безопасность была бы значительно повышена за счет постоянного союза с другими народами, также ограничивающими свою численность и, следовательно, заинтересованными в поддержании мира во всем мире. Таким образом, для всех них было бы возможно поддерживать уровень народного благосостояния даже выше, чем это полностью

соответствует максимальной военной мощи, даже в присутствии плодovitых и агрессивных соперничающих наций.

[Примечание 1: Даже более важным, чем это, является относительное снижение числа успешных штаммов в популяции, кратко рассмотренных в Vol. I, гл. 33. Это проблема евгеники, выбора и биологического разведения способных мужчин, способных стать гражданами нации, и в широком понимании она включает в себя как проблемы негров, так и проблемы иммигрантов.]

[Сноска 2: См. Том ii. I, стр. 430, рисунок 58, показывающий снижение темпов прироста негров за десятилетие по сравнению с белыми; и смотрите комментарий в сопроводительном примечании.]

[Сноска 3: см. Выше, гл. 20, с. 11, и ссылки в примечании.]

[Сноска 4: См. Ниже, с. 12.]

[Сноска 5: См. Том I, стр. 221, о неконкурентоспособных классах.]

[Сноска 6: Последнее и лучшее утверждение принадлежит Х.П. Фэйрчайлд, "Иммиграция", стр. 215-225, в котором приводятся различные мнения и принимается точка зрения Уокера. Но он говорит (стр. 216): "Следует признать, что это не то утверждение, которое может быть продемонстрировано абсолютно математическим способом, который не оставит дальнейших оснований для аргументации".]

[Сноска 7: Данные о численности населения и темпах прироста за десятилетие приведены в т. I, стр. 429.]

[Сноска 8: Эффект роста городов обсуждается в "Американском журнале социологии", том 18, стр. 342, в статье Э.А. Гольденвейзера "Теория иммиграции Уокера".]

[Сноска 9: См. Том I, стр. 420.]

[Сноска 10: См. Том I, главы 34 и 35.]

[Сноска 11: Например, см. Выше гл. 14, раздел 11 о политике в отношении блудных земель.]

[Сноска 12: См. Том I, стр. 436 и далее.]

[Сноска 13: См. Том I, гл. 36, о машинах и заработной плате.]

[Сноска 14: Анализ доступных статистических данных по данному вопросу с выводами о том, что реальная заработная плата больше не растет, см. в статье Х.П. Фэйрчайлд в "American Economic Review" (март 1916 г.), "Уровень жизни - повышается или понижается?"]

[Сноска 15: Питер Робертс, в "Новой иммиграции", 1912, предисловие, стр. viii и стр. 47.]

[Сноска 16: см. Выше, раздел 7; также гл. 21, раздел 9.]

[Сноска 17: См. Выше, раздел 2, примечание; также том I, стр. 422.]

[Сноска 18: См. Том. I, стр. 412, о войне и демографическом давлении.]

ЧАСТЬ VI

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

ГЛАВА 25

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И СЕЛЬСКОЕ НАСЕЛЕНИЕ

§ 1. Сельское хозяйство и фермы в Соединенных Штатах. § 2. Сельские районы и сельское хозяйство. § 3. Отсутствие социальной сельскохозяйственной политики в Америке. § 4. Период упадка сельскохозяйственного процветания. § 5. Социологические последствия упадка сельского хозяйства. § 6. Относительно меньшее количество занятых в сельском хозяйстве; использование техники. § 7. Передача работы с фермы на фабрику. § 8. Массовый исход из сельской местности. § 9. Доход фермера в денежном выражении. § 10. Компенсации за жизнь фермера. § 11. Владение и сдача в аренду.

§ 1. #Сельское хозяйство и фермы в Соединенных Штатах#. В 1910 году в Соединенных Штатах почти 12 400 000 человек были с доходом заняты в сельском хозяйстве, что составляло 32,5% от общего числа занятых. Они, вместе с другими членами семьи, о которых не сообщается, что они занимаются приносящими доход занятиями, составляют сельскохозяйственное население и составляют более одной трети от общей численности населения страны. "Сельское хозяйство" здесь используется в широком смысле, включая цветоводство, животноводство (птицеводство, пчеловодство, скотоводство), регулярное рыболовство и добычу устриц, лесное хозяйство и лесозаготовки. Таким образом, сельское хозяйство производит не только продукты питания, но и (за исключением полезных ископаемых, включая уголь, камень, природный газ и нефть) сырье или частично готовые материалы для всех отраслей обрабатывающей промышленности и машиностроения.

За исключением районов, отведенных под крупномасштабное лесное хозяйство и рыболовство, сельское хозяйство ведется на 6 400 000 фермах, занимающих 46 процентов от общей площади земель страны. Из земель в фермерских хозяйствах чуть более половины классифицируется как улучшенные. Оценочная стоимость фермерского имущества, включая здания, инвентарь, машины и живой скот, составляла в 1910 году около 41 000 000 000 долларов, что где-то около одной четвертой от предполагаемого богатства страны на ту дату.[1]

§ 2. #Сельский и сельскохозяйственный. # Прилагательные сельский и сельскохозяйственный часто используются в широком смысле как синонимы. Сельскохозяйственный относится в первую очередь к занятию обработкой почвы и должным образом контрастирует с другими занятиями, такими как механические и профессиональные; тогда как сельский относится к месту жительства за пределами инкорпорированных мест с определенным минимальным населением (в последнее время 2500 человек) и должным образом контрастирует с городским применительно к тем, кто живет в более крупных группах населения. В 1910 году сельское население составляло 53,7% от общей численности населения. Верно, что две группы сельскохозяйственного и сельского населения в основном состоят из одних и тех же лиц, но в значительной степени это не так. Многие фермерские дома вместе с частью или всеми сельскохозяйственными угодьями находятся в черте города, и, кроме того, некоторые лица, занимающиеся сельским хозяйством, проживают в городах. С другой стороны, любой, кто хоть

немного знаком с сельским округом (в статистическом смысле), может сразу представить себе множество живущих там людей, не занятых сельским хозяйством; это могут быть торговцы, кладовщики, железнодорожные служащие, врачи, ремесленники, учителя, художники, бизнесмены на пенсии и другие. Процентные показатели, приведенные в этом и предыдущем разделах, показывают, что около двух пятых сельских семей не заняты в сельском хозяйстве.

Часто важно проводить это различие, хотя это и трудно сделать; поскольку некоторые из широко обсуждаемых сельских вопросов имеют широкую социальную природу, являются вопросами сельской социологии, относящимися в основном к сельскому населению; в то время как другие вопросы "сельской экономики" являются более строго вопросами экономики сельского хозяйства и относятся к ферме как отраслевой единице или к сельскому хозяйству как профессии.

§ 3. #Отсутствие социальной сельскохозяйственной политики в Америке.# Общеизвестно, что фермер живет независимой жизнью. Это развивает в нем дух уверенности в себе. Он с готовностью оказывает и принимает простую добрососедскую помощь неформальными способами, но он не с готовностью обращается за помощью к правительству. В то время как каждая влиятельная городская группа, организованная или неорганизованная — производители, торговцы, наемные работники — добивалась принятия специального защитного социального законодательства, фермеру, по собственному выбору или необходимости, обычно приходилось решать свои экономические проблемы без посторонней помощи. Исключения немногочисленны и не имеют большого значения. Например, расточительная земельная политика штата и национальных правительств, поощряющая заселение границ, не была политикой фермеров. Первоначально это было вдохновлено более масштабной политической целью расширения границ нации; позже это было поддержано элементом, спекулирующим землей, связанным с плохой политикой, в пограничных штатах, а не фермерами как таковыми. Со временем это сильно повредило фермерам восточных штатов. "Законодательство Грейнджера", регулирующее железнодорожные тарифы, было названо так на Востоке в насмешливом духе, потому что оно началось в преимущественно сельскохозяйственных штатах Северо-Запада; но у него не было ни цели, ни результата, особенно для фермеров, установить какие-либо ставки, которые не были доступны для всех на одинаковых условиях. Тарифные ставки на американскую сельскохозяйственную продукцию, установленные законом для проформы, за незначительными исключениями были неэффективны в пользу фермеров, поскольку все поставки осуществлялись за границу и ни одного - внутрь, в то время как высокие и эффективные ставки были установлены на большинство товаров, которые фермеры должны были покупать.[2]

Частично объяснение отсутствия законодательства, благоприятствующего фермерам, следует искать в их небольшой роли и влиянии как класса в политических делах, за пределами второстепенных исполнительных органов в городских и окружных органах власти. В законодательных органах штатов фермеров немного по сравнению с их численностью в обществе, и еще меньше в обеих палатах в Вашингтоне. Среди реальных исключений из справедливой в остальном практики фермерского класса в этом отношении - налог на олеомаргарин и особые льготы, предоставляемые ассоциациям фермеров в Законе Клейтона. Можно было бы цинично сказать, что фермер не был достаточно "сообразителен", чтобы получить свою долю "хороших вещей", которыми бизнесмены делились в рамках защитного законодательства. Но у фермеров, как и у любой экономической группы, есть интересы,

которые на законных основаниях могут быть предметом социального законодательства; в то время как они ограничивали свое внимание частными делами дома и были склонны терпеливо и гордо голосовать за "прямой билет" для избрания бизнесменов и юристов на должности.

§ 4. #Период затухающего процветания сельского хозяйства#. Несмотря на то что изложенные факты, каждый оратор предвыборной кампании признает, что нет другого профессионального класса в стране, более важного для нации, чем фермеры, или более заслуживающего процветания. Любая другая часть промышленной организации нации взаимосвязана с ее сельским хозяйством. Произошли большие изменения в отношении роста населения, иммиграции, истощения природных ресурсов, механических изобретений, научных открытий и многого другого, которые изменили, а в некоторых сообществах разрушили сами основы сельскохозяйственного предпринимательства в Америке после окончания Гражданской войны в 1865 году. Но фермерам пришлось бороться индивидуально со своими индивидуальными трудностями, хотя результат имел самое серьезное значение для всей социальной экономики. Так было в период сельскохозяйственной депрессии примерно с 1873 по 1896 год.[3] Затем множество родовых усадеб были оставлены последним фермером-потомком старого рода. Не имея больше возможности зарабатывать на жизнь земледелием, он занялся городским хозяйством.

§ 5. #Социологические последствия упадка сельского хозяйства#. Такие изменения вызвали относительное снижение рождаемости среди старого американского потомства. Места, где жили многие из этих давно обосновавшихся семей, оставались незаполненными, о чем свидетельствовали тысячи заброшенных фермерских домов. Места других были заняты арендаторами, белыми или черными, которым не хватало бережливости собственников; земли других перешли к новым владельцам чуждых рас. Население многих сельских районов, таким образом, стало неоднородным, что привело к катастрофическим последствиям для общественной жизни. Когда-то процветающие школы пришли в упадок, когда-то переполненные сельские церкви опустели, и большая часть старой демократии в районе исчезла. Когда примерно в 1900 году процветание начало медленно возвращаться в сельские районы Америки в виде роста цен на сельскохозяйственную продукцию, было по большей части слишком поздно исправлять зло, за исключением тех случаев, когда это может быть сделано усилиями поколений при более благоприятных условиях. Здесь лишь предлагаются некоторые сложные социологические последствия прошлых экономических изменений в американском сельском хозяйстве. Несомненно, что и в будущем экономические изменения в этой области будут тесно связаны с социальными и политическими изменениями фундаментального характера.

§ 6. #Относительно меньше людей занято в сельском хозяйстве; используется техника.# Вероятно, с момента первой переписи населения в 1790 году относительное число земледельцев в этой стране сокращалось. Начиная с 1880 года, число лиц, занятых в сельском хозяйстве с целью наживы, было указано на даты переписи в форме, которая делает их достаточно сопоставимыми.[4]

Такое снижение доли населения, занятого в сельском хозяйстве, объясняется двояко; первое - реальным увеличением производительности труда на душу населения в сельскохозяйственной промышленности. В большей степени это связано с растущим использованием машин вместо простых ручных инструментов и заменой человеческого труда лошадиными, гидравлическими,

ветряными мельницами, паром и бензином. Это изменение было легко осуществлено в регионах с ровными полями, но в последнее время стало в большей степени возможным в холмистой местности, благодаря реорганизации и объединению старых неровных полей в правильные, довольно ровные прямоугольные поля, легко обрабатываемые, при одновременном превращении более неровных земель и склонов холмов в лесные массивы и пастбища.[5] Таким образом, один человек, управляя тремя, четырьмя или более лошадьми, может выполнять работу, которую раньше выполняли два или более человека, и делать это так же хорошо. Доходы фермеров в разных частях страны варьируются практически в зависимости от количества потребляемой лошадиной силы на человека. Столь же значительная экономия достигается за счет работы на скотных дворах и амбарах. В большинстве районов страны это только начало, и в будущем перепись будет продолжать отражать прогресс в этих направлениях.

§ 7. #Передача работы с фермы на фабрику#. Другая часть объяснения сокращения доли населения, занятого сельским хозяйством, заключается в том, что многие операции шаг за шагом передаются с фермы на фабрику. "Сельское хозяйство", как мы уже отмечали, представляет собой огромный комплекс отраслей промышленности, в которых множество различных продуктов берется на первой простейшей стадии извлечения, а затем подвергается последовательным процессам, чтобы сделать их более пригодными для конечного использования. Не так давно зерно, срезанное в поле, обмолачивали, веяли, лушили, превращали в муку и выпекали на ферме, как это до сих пор делается во многих местах. Бревна были распилены на доски, обструганы и превращены фермером в дома или мебель. Фермер в старину изготавливал вручную большое количество своих сельскохозяйственных орудий — грабли, рукоятки топоров, насосы, тележки и даже повозки. Еще поколение назад все масло, сыр и другие молочные продукты производились на ферме. Сейчас все это в неуклонно возрастающей пропорции производится работниками, относящимися к обрабатывающей промышленности, а в сельском хозяйстве становится все меньше отдельных отраслей и процессов. Конечно, почти во всех этих изменениях наблюдается экономия рабочей силы, но число занятых в сельском хозяйстве значительно сокращается. Многие фермеры и все больше сыновей фермеров переходят из сельского хозяйства в производство, торговлю, транспорт и другие профессии и становятся все более узкими специалистами.

§ 8. #Массовый исход из сельской местности#. Процентная доля лиц в сельском населении меняется примерно с той же скоростью, что и доля лиц, занятых в сельском хозяйстве. В 1890 году их было 64, в 1900 году - 60, а в 1910 году - 54 процента. Процент населения в городах с населением 8000 и более человек неуклонно увеличивается. Это явление было отмечено во всех странах, которые развивались промышленным путем. Это по-разному описывалось как "массовый исход из сельской местности", "движение за отказ от ферм" и "дрейф городских округов".[6] Это лишь отчасти объясняется переходом от сельского хозяйства к другим занятиям; возможно, даже в большей степени это связано с упадком и исчезновением во многих сельских районах мелких производственных и торговых предприятий перед конкуренцией крупного бизнеса в городах. На большей части давно заселенной территории страны каждый ручей на склоне холма когда-то превращал маленькую мельницу в пилораму, молотить зерно, ковать железо или ткать ткань. Большинство этих мельниц сейчас заброшены. В бесчисленных деревнях старая кузница, некогда являвшаяся центром бизнеса, заброшена. Кое-где патриархальный кузнец все еще обслуживает сокращающуюся группу клиентов и со

смешанным чувством гордости и пафоса говорит о своих сыновьях, которые сейчас работают в автомобильном бизнесе в городе.

Движению прочь из сельской местности пока противодействуют лишь незначительно, но в будущем оно может возрасти благодаря растущему удовольствию от сельской жизни, возвращению на родину, междугородним железным дорогам, улучшению состояния дорог и появлению автомобилей.

§ 9. #Доход фермера в денежном выражении#. Данные переписи населения и некоторые дополнительные исследования привели к оценке среднего реального дохода фермеров Соединенных Штатов в 1909 году, выраженного в денежном выражении, в 724 доллара. Оценочная стоимость всех продуктов, проданных или использованных фермером, плюс стоимость аренды его дома и топлива, потребляемого семьей, составила 1236 долларов, из которых вычитаются расходы в размере 512 долларов на внешнюю рабочую силу и на материалы, используемые для эксплуатации и содержания фермы. Из этих 724 долларов 402 доллара, по оценкам, являются трудовым доходом семьи, а 322 доллара, по оценкам, являются доходом от богатства (при 5 процентах от капитализации фермы). Это было в период роста стоимости сельскохозяйственных угодий, составлявших в среднем около 323 долларов на ферму в год, и для большинства фермеров это было эквивалентно такой значительной денежной экономии. Таким образом, основными статьями чистого дохода являются следующие:

Арендная плата 125 долларов

Продукты с фермы 261

Топливо 35

Наличные 303

Итого на \$724

Увеличение стоимости фермы на 323

Общий предполагаемый денежный доход \$1047

Из общей суммы 422 доллара - это трудовой доход, а 645 долларов - доход от богатства.[7]

Было бы трудно, даже если бы имеющиеся статистические данные были гораздо более точными, чем они есть на самом деле, точно сравнить доходы фермеров с доходами городских слоев населения. Средние значения таких больших чисел и на такой обширной территории имеют ограниченное значение в конкретном случае; а условия жизни и покупательная способность денег настолько различны в стране, городе и в разных частях страны.[8]

§ 10. #Компенсации за жизнь фермера#. В чисто денежном выражении семья среднего фермера получает трудовой доход меньше, чем у обычного наемного работника на фабрике, и только благодаря доходу от богатства кажется, что она живет так же хорошо или даже лучше. Даже несколько самых крупных доходов, получаемых в сельском хозяйстве, невелики по сравнению со многими доходами, получаемыми в торговле, транспорте и обрабатывающей промышленности. Подавляющая масса фермеров страны - это люди тяжелого труда, бедные в глазах городских жителей.[9]

Но одно можно сказать наверняка: доход фермера в денежном выражении имеет в среднем гораздо большую способность приобретать основные жизненные блага (материальные и психические блага), чем в городе. Одинаково хорошее содержание жилья стоило бы дороже почти во всех городах и намного дороже в крупных городах. Розничные цены на те же продукты питания и топливо даже в небольших городах были бы намного выше. Необходимые затраты на одежду для поддержания стандарта класса у фермеров намного меньше, чем у городских жителей. Более того, в использовании лошадей и экипажей, а теперь и автомобилей, и в свободном распоряжении своим временем — во многих элементах психического дохода — фермер сравнился с мужчинами других профессий в двойном или четверном выражении своего дохода в денежном выражении.

Хотя рабочий день фермера в самый загруженный летний сезон очень длинный по сравнению с рабочим днем фабричных или офисных работников, его рабочий день в другие сезоны обычно намного короче, чем день среднестатистического городского рабочего. Жизнь фермера почти всегда свободна от чрезмерного давления, спешки и конкуренции городской жизни, и ценность для многих людей более естественных и полезных условий жизни на свежем воздухе и работы на свежем воздухе вряд ли можно измерить даже в самых чистых долларах.

§ 11. #Право собственности и сдачи в аренду.# С 1880 года, когда были собраны первые данные о сроках аренды ферм, доля ферм, управляемых владельцами, неуклонно снижалась.

Процент ферм, управляемых
Владельцы арендаторы за наличные Арендаторы с долей

1880	74.5	8.0	17.5	1890	71.6	10.0	18.4	1900	64.7	13.1	22.2	1910	63.0
	13.0	24.0											

Эти статистические данные вызывают опасения, что класс независимых фермеров, управляющих собственными фермами, постепенно уступает место арендаторам в Америке. Но в некоторых отношениях цифры вводят в заблуждение, если их тщательно не интерпретировать. Растущая доля арендаторов связана не столько с тем, что собственники попадают в класс арендаторов, сколько с тем, что наемные рабочие поднимаются в класс арендаторов. Число действующих владельцев мужского пола по сравнению со всеми рабочими мужского пола (а не только со всеми фермами) осталось почти неизменным и составляет около 42 процентов; в то время как процент наемных рабочих сократился с 43,3 (в 1880 году) до 41,4 (в 1890 году) и до 34,6 (в 1900 году). Большинство наемных работников на фермах - сыновья фермеров; городской парень нелегко приспособляется к работе на ферме. Большинство наемных работников местного происхождения становятся арендаторами и, в конце концов, владельцами. Только 11% наемных работников в сельском хозяйстве (в 1900 году) были старше 35 лет.

Арендодатель фермы, сданной в аренду арендатору, особенно долевого арендатору, по-прежнему в значительной степени является генеральным менеджером, контролирующим в значительной степени через договор аренды и под своим надзором деятельность фермы. Пожилые мужчины считают, что сдавать ферму долевого арендатору для них проще и дает лучшие результаты, чем продолжать управлять фермой с помощью наемной рабочей силы. И это, очевидно, дает мужчине несколько более высокий статус, если он становится арендатором, чем если продолжает оставаться наемным работником. На Юге это движение приобрело

большие масштабы в результате разрушения крупных плантаций, которые когда-то управлялись владельцем с помощью наемной рабочей силы, а теперь сдавались в аренду арендаторам меньших участков. Однако статистически такое изменение проявляется в уменьшении доли ферм, управляемых владельцами. Несмотря на эти несколько обнадеживающие факты, проблема сохранения и увеличения операционной собственности на фермы в Америке является одной из тех, над которой стоит серьезно подумать и приложить усилия. Наилучшая форма фермерского хозяйства - это не обязательно та, которая дает наилучшие немедленные экономические результаты. С политической точки зрения в демократической стране и с социологической точки зрения, влияющей на размер семей и воспитание здоровых детей, сохранение независимого американского йоменского отряда имеет фундаментальное значение для нации.

Проблема столь же сложна, сколь и важна, и становится еще более сложной с ростом посевной площади земель и экономическим размером ферм, что требует больших инвестиций для того, чтобы стать владельцем. С учетом этой цели должны быть внесены изменения в систему налогообложения; для оказания помощи должна быть разработана и внедрена система сельскохозяйственного кредитования; следует приложить особые усилия в области сельскохозяйственного образования и направить активные административные усилия на достижение этой важной цели.

[Сноска 1: см. Выше, глава 1, разделы 7 и 8.]

[Сноска 2: см. Главу 14, раздел 5.]

[Сноска 3: См. Том I, стр. 437.]

[Примечание 4: При изучении этих цифр необходимо учитывать, что жены и дети фермеров, работающие дома, не указаны в качестве лиц, имеющих доходную занятость. Но вдова или старая дева-владелица, если она сама выступает в роли предпринимателя, сообщается как "занятая" в сельском хозяйстве. Увеличение числа таких случаев в прошлом поколении частично объясняет рост числа и процентной доли женщин в сельском хозяйстве.

Число занятых в сельском хозяйстве, % от общего числа занятых
Мужчины Женщины обоих полов, Мужчины Женщины обоих полов

1880...	7,068,658	594,385	7,663,043	47.9	22.5	44.1
1890...	7,787,539	678,824	8,466,363	41.4	17.3	37.2
1900...	9,272,315	977,336	10,249,651	39.0	18.4	35.3
1910...	10,582,039	1,806,584	12,388,623	35.2	22.4	32.5

]

[Сноска 5: Смотрите далее, глава 26, разделы 1 и 2 о размере ферм как экономическом факторе.]

[Сноска 6: См. Выше, раздел 2, о различии между сельскими и сельскохозяйственными районами. Частично отмеченное здесь изменение является результатом увеличения численности населения городов и населенных пунктов с немногим менее 2500 до примерно

2500 человек. Например, если бы в 1900 году в городе проживало 2499 человек, все они были бы отнесены к категории сельских; если бы в 1910 году их было 2500 или более, все они были бы отнесены к городским.]

[Сноска 7: Второй том I, стр. 225 и примечание 11.]

[Сноска 8: См. Том I, стр. 206.]

[Сноска 9: Данные о владельцах и сельскохозяйственных рабочих см. в т. I, стр. 227, примечание.]

ГЛАВА 26

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

§ 1. Размер ферм и общая площадь возделывания. § 2. Факторы, влияющие на размер ферм. § 3. Самообеспечение в сравнении с коммерческим фермерством. § 4. Фермерство, рассматриваемое как капиталистическое предприятие. § 5. Диверсифицированное против специализированного фермерства. § 6. Условия, благоприятствующие диверсифицированному фермерству. § 7. Интенсивное земледелие в Европе и Америке. § 8. Перспектива более интенсивной обработки земли в Америке. § 9. Новое сельское хозяйство. § 10. Трудности сотрудничества между фермерами. § 11. Быстрый рост кооперации фермеров в сфере сбыта. § 12. Некоторые экономические особенности кооперации фермеров в сфере сбыта. § 13. Сотрудничество при покупке. § 14. Потребность в сельскохозяйственном кредите. § 15. Последние положения по сельскохозяйственным кредитам.

§ 1. #Размер ферм и общая площадь возделывания#. Средняя площадь ферм варьировалась от максимальных 203 акров в 1850 году (первые цифры) до минимальных 134 акров в 1880 году и 138 акров в 1910 году. Возможно, лучшим показателем является средняя улучшенная площадь на ферму, которая была более стационарной и варьировалась от максимума в 80 акров в 1860 году до минимума в 71 акр в 1870 и 1880 годах, составив 75 акров в 1910 году. И здесь статистика снова требует интерпретации, поскольку при расширении границ добавление крупных ферм в засушливых и полусушливых регионах может повысить средний показатель, или уничтожение крупных плантаций на Юге может снизить средний показатель, но это не указывает на какие-либо существенные изменения в технических условиях ведения сельского хозяйства в стране в целом. Примерно с 1900 года общая площадь ферм увеличивалась очень медленно. Между 1900 и 1910 годами прирост составил всего 4,8%; в то время как большее увеличение произошло на площади улучшенных земель - 15,4%, а площадь неулучшенных земель на фермах сократилась на 5,6. Можно ожидать, что будущие изменения площадей ферм будут такого же характера, главным образом в улучшении неровных пастбищ, болот, частично расчищенных лесных массивов и пустынных земель, ожидающих орошения. Растущее население должно быть обеспечено продовольствием и другими продуктами сельского хозяйства на сельскохозяйственных площадях, которые отныне будут увеличиваться менее быстрыми темпами, чем в прошлом, и по мере увеличения численности населения.

§ 2. #Факторы, влияющие на размер фермерских хозяйств#. В этих средних показателях по всей стране многие конфликтующие факторы объединяются и нейтрализуют друг друга. Создание небольших ферм заключается в разделении больших пастбищных угодий на Западе на более мелкие фермы общего назначения или орошаемые фруктовые районы, а более крупных ферм

общего назначения на Севере и Востоке - на небольшие птицеводческие, цветочные и фруктовые фермы. Этому противостоит движение за объединение ферм площадью от 50 до 100 акров в более крупные фермы площадью более или менее 300 акров. Экономическая причина этого движения интересна и важна. Типичный и экономичный размер ферм на момент заселения Атлантических штатов определялся использованием ручных инструментов, которые позволяли мужчине и его семье управлять фермой площадью около 75 акров, из которых около половины было возделано, а остальная часть находилась на постоянных пастбищах и в лесах. Поля были небольшими и располагались нерегулярно, что не являлось недостатком для ручной обработки. Но для наиболее экономичного использования земли под полевые культуры и в более современных условиях необходимо иметь довольно ровные поля правильной прямоугольной формы. Сельскохозяйственная единица должна быть такого размера, чтобы позволять надлежащим образом использовать почву при севообороте и полностью использовать лучшую современную трудосберегающую технику для каждой цели. Многочисленные недавние сельскохозяйственные исследования указывают на вывод, что для общего ведения сельского хозяйства эта единица представляет собой сравнительно большую площадь - около 300 акров.

Эти условия предлагают вознаграждение тем сельскохозяйственным предприятиям, которые могут приобретать земли по цене, основанной на высоких затратах и более низкой урожайности старых методов, и обрабатывать их с меньшими затратами и более высокой урожайностью новых методов. Таким образом, это движение к объединению мелких хозяйств в более крупные, вероятно, будет продолжаться во многих сообществах в течение нескольких десятилетий. Это также является преимуществом для сообщества в увеличении производства с меньшими затратами труда. Но общее влияние на социальную жизнь сельской местности более сомнительно и требует тщательного рассмотрения.

§ 3. # Самообеспечение против коммерческого фермерства. Типичная американская фермерская семья когда-то производила почти все, что использовала, и использовала почти все, что производила. Это была почти самодостаточная экономическая единица, "закрытая экономика", как ее иногда называли. Продукты питания, одежда, топливо, пиломатериалы, дома, мебель, инструменты проходили на ферме различные процессы от первого сбора сырья до получения готового продукта. Затем они потреблялись фермерским хозяйством. Это правда, что даже в первых поселениях были ремесленники, сапожники, мельники, ткачи, кузнецы, чьи услуги и изделия приобретались путем торговли некоторыми излишками продуктов с ферм — маслом, сыром, яйцами, шерстью, шкурами, мехами, живым скотом, зерном, пиломатериалами. Несколько редких товаров иностранного производства попадали на ферму через коробейников и торговцев; но в целом товары, произведенные вне фермы, составляли малую долю потребления семьи и обменивались лишь на незначительную часть продукции фермы. Большинство фермеров старались производить для себя, насколько это было возможно, все, в чем нуждались их семьи, когда почва и ситуация плохо подходили для этих целей. Правда, раньше были некоторые исключения из общего правила, когда с земли собирали только один вид урожая. Таков был лесной продукт - мачты, гонт, пиломатериалы и скипидар, а также главный продукт питания юга - табак, а позже и хлопок. Исключения, как правило, становятся правилом во все большем количестве сообществ. Фермеры все больше специализируются на видах продукции, к которым адаптированы их фермы с точки зрения почвы, отношения к рынку и других факторов. Эти продукты вывозятся на рынок и продаются за деньги, на которые покупаются вещи, необходимые для использования на ферме.

§ 4. #Фермерство, рассматриваемое как капиталистическое предприятие#. Таким образом, на ферму все больше и больше начинают смотреть не просто как на дом, а скорее как на коммерческое предприятие или фабрику, на которой производится продукция для продажи. Это изменение, безусловно, далеко не полное, поскольку данные о среднем доходе фермера показывают, что значительная часть средств к существованию семьи по-прежнему поступает с фермы. В некоторых районах это зашло гораздо дальше, чем в других, как показано в типах фермерства, обсуждаемых ниже. Но только в той степени, в какой фермер выращивает урожай на продажу, его взгляд на свою работу претерпевает изменения. Он не является исключительно фермером, занимающимся техническими процессами ведения сельского хозяйства; он должен быть в большей степени деловым человеком. Подобно производственному предпринимателю, он покупает факторы производства, объединяет их в новые продукты и снова продает. Его начинают интересовать рыночные условия и цены. Он становится более склонным к коммерции. Он рассматривает ферму больше не как фиксированную территорию, а как территорию, которая может быть увеличена за счет покупки или сдачи в аренду, и которая может быть уменьшена за счет продажи или сдачи в аренду менее необходимых частей. Пятая часть владельцев ферм сейчас арендует дополнительную землю. В коммерческом сельском хозяйстве земля не противопоставляется капиталу как чему-то отдельному, состоящему из стоимости оборудования и инвентаря; но весь комплекс земли и других товаров рассматривается как капиталовложение. Большая легкость передачи земельной собственности в Америке и большая мобильность нашего населения всегда делали здесь более естественным, чем в Европе, рассматривать землю как вложение капитала. В настоящее время эта точка зрения становится все более распространенной в результате коммерциализации фермерских предприятий.

Этому изменению способствовали и другие факторы. В частности, использование машин и другого оборудования, требующего больших инвестиций на человека и на акр, делает сельское хозяйство в его предпринимательской форме все более похожим на производственные и коммерческие предприятия.

§ 5. # Диверсифицированное или специализированное сельское хозяйство #. Чтобы быть самодостаточной, фермерская семья должна вести общее сельское хозяйство, то есть производить разнообразные продукты. По мере того как сельское хозяйство становится все более коммерциализированным, оно неизбежно становится несколько более специализированным и производит меньшее разнообразие продуктов. В некоторых частях страны и на отдельных фермах такая специализация носит экстремальный характер: в Калифорнии цитрусовые, или чернослив, или фасоль могут быть единственной выращиваемой культурой; пшеница в Канзасе и Дакоте и молочные продукты на тысячах ферм, окружающих большие города, являются основными, хотя и не эксклюзивными продуктами. Многие фермеры в этих районах не имеют садов или огородов, не держат корову и покупают много или все зерно для своих лошадей, а также молоко, масло, овощи и фрукты для собственного употребления. Птица и яйца отправляются целыми поездами за две тысячи миль со Среднего Запада в Калифорнию для потребления производителями апельсинов. Многие фермеры на Востоке больше не держат овец, свиней или мясной скот и покупают в мясных лавках все мясо, кроме домашней птицы, которое используется их семьями. Это отчасти объясняет сокращение поголовья скота в целом по стране в последние годы и рост цен на мясо.

§ 6. #Условия, благоприятствующие диверсифицированному ведению сельского хозяйства#. Однако существуют ограничения на чистое преимущество специализации в выращивании сельскохозяйственных культур, и компетентные органы в области сельского хозяйства задаются вопросом, не было ли во многих случаях подготовлено и преодолено это ограничение. Большинство ферм имеют разнообразные почвы и условия — вершины холмов, склоны, низменности, — которые подходят для различных целей. Для получения хороших урожаев необходим севооборот. Необходимо содержать домашний скот, чтобы поддерживать плодородие земли, которое быстро ухудшается, если сено и зерно постоянно продаются. На каждой ферме можно очень дешево содержать некоторое количество домашнего скота с кормом, который в противном случае пропал бы даром. Специализация на животноводстве в прерийных штатах перестала быть прибыльной, когда земли стали более ценными. Специализация на производстве пшеницы в штатах к западу от Миссисипи возможна только до тех пор, пока пшеница будет расти на девственной почве без дорогостоящих удобрений. Фермеры, выращивающие хлопок на Юге, особенно фермеры-негры, были вынуждены из-за долгов и бережливости придерживаться политики одного урожая, которая сейчас считается расточительной в долгосрочной перспективе. Разнообразие производства необходимо для регулярного использования рабочей силы на ферме в течение всего года. Эти и другие условия сделают большую часть сельского хозяйства отраслью, производящей сравнительно разнообразную продукцию. Только 1 процент ферм получает до 40 процентов своей выручки от продажи фруктов; 2 процента получают столько же от продажи табака; 3 процента - от продажи овощей; 6 процентов - от продажи молочных продуктов; и 19 процентов - от продажи хлопка. Остальные 60 процентов поступлений поступали в большинстве случаев из различных источников, и эти цифры не включали стоимость продукции, потребляемой семьей фермера.

§ 7. #Интенсивное сельское хозяйство в Европе и Америке#. Ни одна другая фермерская проблема не интересует городского человека так сильно, как проблема увеличения производства земли. Большинству городских жителей фермерство вряд ли кажется занятием, дающим средства к существованию фермеру; скорее, оно существует с единственной целью - прокормить людей, живущих в городах. Городской человек, таким образом, измеряет успех ведения сельского хозяйства не доходом фермера, не уровнем благосостояния сельской местности, а количеством бушелей с акра, собранных для отправки в город. В каждой городской газете и журнале есть статьи, указывающие на тот факт, что в Европе выращивают больше урожая с акра, чем в Америке, и в целом предполагающие, что американский фермер мог бы добиться таких же результатов, если бы только захотел. Иностранцы путешественники в том же духе комментируют расточительное использование земли в Америке по сравнению с методами ведения сельского хозяйства в Европе.

Земля используется наиболее широко с точки зрения рабочей силы, когда она находится в лесах; несколько в меньшей степени, когда она находится на пастбище, поскольку необходимо уделять внимание живому скоту; и еще в меньшей степени, когда она используется под сено, зерно и другие культуры. Но использование машин на больших полях гораздо шире, чем терпеливый труд крестьян со своими ручными инструментами. Чем больше рабочей силы или оборудования (или того и другого вместе) задействовано на акре, тем крупнее продукт, но тем выше затраты на единицу продукции. Это знакомый экономический принцип.[1] Ведение хозяйства в Америке европейскими методами разорило бы любого фермера, за исключением миллионера-любителя. Американские фермеры, по крайней мере, многие из них, могли бы выращивать столько же бушелей с акра и вести свои фермы так же бережно, как это делают

европейские крестьяне, если бы заработная плата здесь была такой же низкой, как доходы крестьян.

§ 8. #Перспектива более интенсивной обработки земли в Америке#. По мере роста совокупной потребности в продовольствии в Америке должно возникать постоянное давление на наш фонд землепользования, приводящее к снижению отдачи от труда в сельском хозяйстве, если только этому движению не удастся противодействовать распространением более совершенных методов в сельском хозяйстве — не европейских крестьянских методов, а новых американских методов, согласующихся с высокими трудовыми доходами. Значительная часть наших сельскохозяйственных угодий, несомненно, сейчас используется слишком интенсивно ввиду нынешних и перспективных цен на сырьевые товары и заработной платы. Неправильное землепользование стало результатом ошибочных суждений, изменения условий в отношении цен, транспорта и рынков, а также потери плодородия почвы. Таким образом, почти на каждой старой ферме есть несколько полей, которые лучше было бы пасти, и много пастбищ на склонах холмов, которые лучше было бы зарастить лесом. Часто экстравагантно заявляется, что наша страна могла бы легко прокормить все население Китая или такую же большую численность населения на квадратную милю, как в Италии. Если бы это произошло, то только под страхом снижения заработной платы до уровня, если не совсем, китайского кули или итальянского крестьянина. Крупные столичные ежедневные газеты серьезно приводят в качестве аргумента в пользу неограниченной иммиграции утверждение о том, что "если бы" более дешевые иммигранты просто поселились на наших "пустырях" (чего они делать отказываются) и выращивали продукты питания европейскими методами, проблема роста цен на продукты питания в городах была бы решена. Этот городской идеал бережливого, низкооплачиваемого сельскохозяйственного крестьянства вряд ли может быть принят в Америке в качестве национального идеала. Скорее, казалось бы, любое движение в сторону более интенсивного ведения сельского хозяйства, которое требует снижения уровня жизни масс американского народа, будет, когда оно будет признано, осуждено и отвергнуто.

§ 9. #Новое сельское хозяйство#. Сельскохозяйственный метод, техника ведения сельского хозяйства, постоянно развивалась в течение двухсот лет в Европе и Америке, если бы не это, значительный рост населения на этой объединенной территории был бы совершенно невозможен. Но улучшения, произошедшие примерно с 1890 года в Америке, были особенно велики. В основном это первые крупные плоды научных исследований, ставших возможными благодаря земельным грантам колледжей и сельскохозяйственных экспериментальных станций, которым способствует законодательство штата и страны. Эти многочисленные разнообразные усовершенствования сгруппированы под общим названием "новое сельское хозяйство". Его основными особенностями являются: новая техника и другие трудосберегающие методы; более совершенные методы обработки почвы; лучший отбор семян; интродукция новых растений и деревьев из-за рубежа для использования низкосортных земель; селекция растений для выведения новых сортов лучшего качества, более плодородных или невосприимчивых к болезням; более эффективные и экономичные способы поддержания плодородия почвы; более совершенные методы сбыта; и лучшее техническое образование отдельного фермера. Каждая из этих тем, а также ряд других второстепенных, потребовали бы отдельной главы в полном трактате по экономике сельского хозяйства. Здесь следует позволить этому простому перечислению выразить собственное предположение о далеко идущих результатах для всей политической экономии страны и мира.

Действительно, так много было написано в стиле Барнума о чудесах нового сельского хозяйства, что его фактические результаты и дальнейшие возможности во многих умах абсурдно преувеличены. Она пока еще недостаточно эффективна, чтобы предотвратить снижение отдачи от основных продуктов питания и сырья, получаемых сельским хозяйством. Очевидно, что она едва поспевает за потребностями растущего населения христианского мира. Это позволило большему населению существовать примерно в тех же условиях, если не в худших, на той же территории, в то время как прогресс в удешевлении товаров почти полностью произошел за счет химической и механической промышленности. Это не дает обещания бесконечного улучшения участи бесконечно размножающегося населения. Но для медленно растущего населения новое и постоянно совершенствующееся сельское хозяйство, постоянно использующее достижения естественных наук и механического искусства, обеспечивает возможность постоянного повышения благосостояния населения как в городе, так и на открытой местности.

§ 10. # Трудности сотрудничества между фермерами #. Сельские общины, как говорится, консервативны; американский фермер, как говорится, индивидуалист. Поэтому неудивительно, что новые идеи и планы сотрудничества в деловых вопросах продвигались в сельском хозяйстве медленно и с трудом. Потребность во взаимной помощи среди американских фермеров особенно велика, поскольку, как часто говорилось, изоляция - это проблема фермы, как перегруженность - проблема города. На границе дух сотрудничества часто проявлялся во взаимопомощи, в домашнем разведении пчел, шелушении пчел, обмолоте пчел и других подобных мероприятиях.

Но этот дух, по-видимому, почти исчез в старых общинах, тем быстрее, несомненно, в период упадка сельскохозяйственного процветания.[2] Сегодня, например, на одной пенсильванской дороге ни один более прогрессивный фермер не может привлечь своих соседей к сотрудничеству в таком простом деле, как доставка их молочных бидонов на маслозавод, и поэтому каждый день в году десять лошадей запрягаются в десять повозок, перевозящих по два-три молочных бидона на штуку, и десять водителей везут их по одной и той же дороге на железнодорожную станцию и обратно. Один возница и две лошади могли бы легко перевезти столько же или даже больше, как это делается сейчас во многих других молочных районах. Сочувствующие критики вынуждены говорить даже об успешном сотрудничестве между фермерами: "Многие студенты, изучающие сельскую экономику, утверждают, что сотрудничество в применении к распределению и маркетингу сельскохозяйственной продукции не очень успешно, если оно не основано на крайней необходимости. Когда анализируются отчеты организаций страны, становится почти необходимым согласиться с этим утверждением. Пока фермеры преуспевают по-своему, они не склонны к сотрудничеству".

§ 11. # Быстрый рост кооперации фермеров в сфере сбыта #. Несмотря на то, что только что было сказано, кооперация среди фермеров в настоящее время более развита и растет быстрее, чем все другие виды кооперации в Америке. Это наиболее заметно в фермерских сообществах на Западе, особенно в Калифорнии и в Среднезападных или Северо-западных штатах (например, Миннесоте и Висконсине). Там фермеры моложе, и многие получили образование в государственных сельскохозяйственных колледжах. Все они выращивают почти одни и те же виды основных продуктов, которые должны быть отправлены на отдаленные рынки. Необходимость объединения, чтобы добиться того, что, по их мнению, было бы справедливым

отношением со стороны железных дорог, и защитить себя от злоупотреблений агентов по продаже на конкурсной основе, по-видимому, дала первый импульс сотрудничеству фермеров.

Наиболее заметными событиями стали Калифорнийская фруктовая биржа и кооперативные общества Северо-Запада по сбыту зерна. Членский состав первого полностью состоит из местных ассоциаций производителей цитрусовых в Калифорнии. Компания располагает полной организацией торговых агентов в восточных городах и удивительно эффективной, хотя и простой, системой выравнивания и ускорения поставок. В настоящее время по всей стране множатся различного рода сельскохозяйственные кооперативы, занимающиеся поставками живности, фруктов, масла, сыра и других сельскохозяйственных продуктов. Сотрудничество для этих целей вызвало к жизни новые виды деятельности; были построены упаковочные цеха, зерновые элеваторы, маслозаводы и молокозаводы, и теперь значительное количество простых производственных процессов осуществляется этими обществами, которых сейчас насчитываются тысячи.

§ 12. #Некоторые экономические особенности кооперации фермеров по продаже #. Этот тип кооперации производителей в сфере сбыта оказывается в Америке гораздо более успешным, чем кооперация производителей среди рабочих; [3] и следует отметить некоторые важные экономические особенности в нем. Кооперативное общество местных производителей по продаже состоит из фермеров, которые как предприниматели владеют и ведут свой собственный отдельный бизнес; они не являются, как в другом случае, наемными работниками. Любые производственные процессы, осуществляемые обществом такого типа, подчинены основному бизнесу, такому как сбор, упаковка, сушка, консервирование и изготовление коробок для упаковки. Эта форма сотрудничества и связанная с ней форма сотрудничества потребителей, которой она способствует, обещают получить широкое распространение.

Некоторые из этих обществ, например те, которые занимаются торговлей цитрусовыми, с некоторым успехом регулируют сбор и сбыт таким образом, чтобы распределять их более равномерно в течение года. Они следят за рынками и по телеграфу дают указания своим агентам отводить машины, *находящиеся в пути*, от рынков, перенасыщенных продуктами, на рынки с более высокими ценами. Они закупают некоторые продукты, например яйца весной, в период низких цен, и упаковывают или хранят в холодильнике, чтобы продать, когда цены вырастут. Некоторые говорят, что за такое ограничение поставок они осуществляют монопольную власть. Но это более чем сомнительная точка зрения. До тех пор, пока выравниваются только сезонные колебания и не сокращается общий объем предложения в течение года, это, по предельному принципу, экономическая услуга для потребителей, сравнимая по своей полезности со страхованием. Любое сокращение посевных площадей или вхождение других компаний в отрасль было бы монопольным актом, но этого пока не произошло.

§ 13. #Сотрудничество при покупке. Совместные покупки (называемые также потребительской кооперацией или дистрибьюторской кооперацией) получили большой рост на Британских островах с 1844 года, когда группой фабричных рабочих было основано общество под названием "Пионеры Рочдейла". Кооперативные магазины, как в Великобритании, так и на Континенте, продолжают развиваться в основном среди промышленных слоев населения в городских центрах. Однако дело обстоит не только так, и, в частности, в Дании и Ирландии, в сельском хозяйстве расширились совместные закупки в связи с ассоциациями по продаже. С

1890 года рост потребительского сотрудничества среди европейских промышленных наемных работников был феноменальным, особенно в Бельгии, Германии и Швейцарии. Американские наемные рабочие, однако, предприняли мало и слабо усилий в этом направлении.

В период, начинающийся с 1867 года, многие кооперативные магазины были основаны в Америке фермерами из движения Grange, которые также управляли зерновыми элеваторами, складами и пароходными линиями. Но движение потерпело крах примерно в 1877 году. Этот результат легко объясняется недостатком коммерческих знаний и отсутствием гармонии между членами, продажей в кредит и неэффективным управлением. Новая эра потребительского сотрудничества фермеров началась примерно в 1900 году, и сейчас в нескольких отдаленных друг от друга частях страны — Миннесоте, Канзасе, Калифорнии, Вашингтоне и других местах — движение быстро распространяется, поддерживаемое в значительной степени теми же людьми, которые являются членами ассоциаций торговцев.

§ 14. # Потребность в сельскохозяйственном кредите. # Банковское дело возникло в городах и для использования купечеством. Оно до сих пор довольно точно сохраняет свой коммерческий характер. Переходу сельского хозяйства к более коммерческой форме[4] банковский кредит мало способствовал. Национальным банкам и многим другим было запрещено в своих уставах выдавать кредиты под залог недвижимости, единственного актива фермерского бизнеса.[5] Большое количество ферм всегда находится в процессе покупки, остаток покупательских денег занимает покупатель. Группа частных агентств, таких как компании по страхованию жизни и ипотечному кредитованию, а также местные ростовщики, несколько дорогостоящими способами удовлетворяли потребность фермерских хозяйств в кредитах. Хотя процентные ставки стали более равномерными по всей стране, они по-прежнему составляют от 7 до 10 процентов в Южных и Западных штатах, в среднем по стране проценты и комиссионные составляют 7 процентов. Необходимость расширения возможностей для кредитования в сельскохозяйственных районах была давно признана. Высокая процентная ставка за заемные деньги неизбежно накладывала ограничения на совершенствование оборудования и методов ведения сельского хозяйства.[6]

§ 15. # Последние положения по сельскохозяйственным кредитам #. Закон о Федеральной резервной системе внес два важных изменения для улучшения сельскохозяйственного кредитования.[7] Вскоре после этого некоторые штаты предприняли более энергичные действия по введению специальной системы сельскохозяйственного кредитования, особенно Нью-Йорк и Миссури. В последнем штате по инициативе патристически настроенного гражданина Сент-Луиса в 1915 году был принят важный законодательный акт, известный как Закон о государственном земельном банке Гарднера (вступает в силу 1 декабря 1916 года при условии принятия поправки к конституции в ноябре 1916 года). Это разрешает создание земельного банка, уполномоченного выдавать кредиты под залог сельскохозяйственных земель для покупки ферм и улучшения производства, а также выпускать облигации для продажи инвесторам.

Следуя этому общему плану, Закон о федеральном фермерском кредите вступил в силу 17 июля 1916 года. Он санкционировал создание двенадцати федеральных земельных банков, каждый с капиталом не менее 750 000 долларов для предоставления ссуд через национальные ассоциации фермерского кредитования, организованные в некоторой степени по модели строительных и ссудных ассоциаций. Процентная ставка по облигациям, выпущенным этими

банками, не должна превышать 5%. Есть надежда, что у них будет высокий кредит в виде муниципальных облигаций, так что их можно будет продавать по паритету с процентной ставкой 4 или 4,5 процента. Ссуда погашается фермерами в соответствии с обычным планом амортизации. Практические результаты этих мер еще не появились. Ожидается, что они обеспечат кредитам, выдаваемым под залог фермерских хозяйств, такой же широкий рынок сбыта и высокую кредитоспособность, какими сейчас обладают государственные и муниципальные облигации. Они предлагают снизить процентную ставку по долгосрочным кредитам фермерам до 5% или меньше в самых отдаленных частях страны. Это будет стимулировать улучшение сельскохозяйственного производства и облегчит покупку земли арендаторами. Там, где процентная ставка была самой высокой, это должно повысить стоимость сельскохозяйственных земель, поскольку это вводит их в сферу экономики с более низкими процентными ставками. Это может ускорить передачу земель от менее рачительных к более рачительным владельцам, которые готовы приобрести землю с более высокой капитализацией. Но система займов, вероятно, поможет развить большую бережливость у молодого фермерского населения.

[Сноска 1: См. Том I, главы 12 и 13 о пропорциональности и применении.]

[Сноска 2: см. главу 25, разделы 4 и 5.]

[Сноска 3: см. Выше, гл. 19, с. 13, 14, 15.]

[Сноска 4: см. Выше, раздел 3.]

[Сноска 5: см. Главу 8, раздел 8.]

[Сноска 6: См. Том I, стр. 495-497, о связи между более низкими процентными ставками и производственными процессами.]

[Сноска 7: см. Главу 9, раздел 7 о срочных депозитах и раздел 9 о ссудах фермерским хозяйствам.]

ГЛАВА 27

ПРОБЛЕМА С ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГОЙ

§ 1. Возникновение концепции корпорации. § 2. Современная эпоха корпораций. § 3. Начало проблем корпораций. § 4. Эпоха каналов. § 5. Быстрое строительство американских железных дорог. § 6. Причины государственной помощи. § 7. Виды государственной помощи. § 8. Возникновение проблемы железных дорог. § 9. Дискриминация в отношении товаров. § 10. Местная дискриминация. § 11. Личная дискриминация. § 12. Экономическая власть руководителей железных дорог. § 13. Политическая власть руководителей железных дорог, § 14. Консолидация железных дорог. § 15. Комиссии железных дорог штатов. § 16. Принятие Закона о торговле между штатами. § 17. Действие Закона. § 18. Общественный характер железнодорожной франшизы. § 19. Другие особые привилегии железных дорог. § 20. Частные и общественные интересы должны быть согласованы.

§ 1. #Концепция становления корпорации#. В правовых системах первобытных людей и долгое время спустя только физические лица обладали юридическими правами, могли заключать контракты, владеть собственностью и вести бизнес. Но в ряде случаев, очень рано, у групп

людей появлялись определенные общие интересы и определенная собственность. Постепенно некоторые такие группы получили более или менее юридическое признание, обладая определенными политическими и экономическими правами как единое целое, а не как отдельные личности. Так возникла концепция "корпорации" (органа), состоящей из мужчин в качестве "членов", искусственной личности, но не такой же, как какой-либо один или как все индивиды вместе взятые, и юридически отличной от индивидов. Группа бюргеров, получившая хартию от правителя королевства, стала муниципальной корпорацией; группа учителей, *коллегия*, стала корпорацией колледжа или университета (несколько человек, объединенных в одну ассоциацию); группа ремесленников стала гильдейской корпорацией. Каждая корпорация обладала определенными правами, привилегиями и иммунитетами и использовала корпоративную печать в качестве подписи. Все ранние корпорации имели некоторые экономические особенности, которые были второстепенными по отношению к основным целям, которые были политическими, церковными, образовательными и братскими. Ближе к концу средневековья группы торговцев получили разрешения действовать как корпорации на постоянной основе для коммерческих целей, таких как внешняя торговля, колонизация и банковское дело. Они увеличились в шестнадцатом и семнадцатом веках, а в восемнадцатом веке эта форма организации также была принята и группы людей получили парламентские хартии для строительства застав и каналов и для ведения других видов бизнеса.

§ 2. #Современная эра корпораций#. Однако великая эра корпораций началась только во второй четверти девятнадцатого века. Затем, как в Европе, так и в Америке, корпоративная форма организации была распространена на большее число предприятий и на другие виды деятельности. Он зарекомендовал себя как хорошо адаптированный для предприятий по строительству и эксплуатации каналов и железных дорог, требующих большего объема капитала, чем обычно может или хотел бы рисковать один человек. Инвестор в корпорацию покупал акции, и его ответственность за долги и убытки была ограничена уставом его акционерным капиталом. Преимуществом является то, что постоянные предприятия такого рода принадлежат корпорациям с бессрочными уставами или на длительные периоды. Корпорации могут осуществлять инвестиции на более длительный срок, чем это было бы безопасно для частных лиц. Корпорация с бессрчным уставом юридически обладает бессмертной жизнью. Продажа и смена руководства не являются необходимыми в случае смерти или ухудшения здоровья какого-либо одного владельца. По мере развития фабричной системы и крупного производства было обнаружено, что корпоративная форма организации обладает теми же преимуществами в производстве. Она появилась в текстильной, металлургической, торговой и других отраслях промышленности. После 1865 года корпоративная форма организации росла кумулятивными темпами, и до сих пор она применяется ко многим предприятиям небольшого масштаба и действующим на местном уровне. Насчитывается 300 000 корпораций, возвращающих прибыль Налоговому комиссару Соединенных Штатов.[1] Насчитывалось 70 000 производственных корпораций, которые составляли 26% от общего числа производственных предприятий, но на которых работало 76% всех наемных работников и производилось 79% всего продукта.

§ 3. #Начало корпоративных проблем. С появлением корпораций появилась "проблема корпораций", единое название для комплекса проблем - правовых, политических, моральных и экономических, — которые возникают из отношений корпораций со своими отдельными акционерами, со своими сотрудниками, с государством, с широкой общественностью и со своими конкурентами по бизнесу. Проблемы различаются также в корпорациях разного

размера и в разных видах бизнеса. В этой и последующих главах мы обсудим лишь некоторые из более крупных аспектов проблемы корпораций, железных дорог, промышленных трестов и некоторых других видов монополистической промышленности.

Из различных форм корпораций банки первыми столкнулись с проблемами, требующими экономического законодательства и регулирования. Это объясняется тем фактом, что это был первый вид коммерческой корпорации, ставшей важной, и, кроме того, тем фактом, что ее работа различными способами была тесно связана с чеканкой монет и регулированием обращения денег, которые уже стали государственной функцией. Железная дорога была следующей по времени формой корпорации, которая стала серьезной проблемой; это из-за особенно жизненно важных и далеко идущих последствий, которые такие железнодорожные перевозки оказывают на все другие виды бизнеса в сообществе, как показано ниже.

§ 4. #Эпоха каналов.# Каналы использовались в древних империях для орошения, снабжения городов водой и для навигации. В конце восемнадцатого и начале девятнадцатого веков они быстро строились в Англии и Америке. До 1807 года в Соединенных Штатах было построено шесть каналов, но "канальная эра" в Америке началась с начала работ на канале Эри в 1817 году и продолжалась примерно до 1840 года, когда почти все новые работы прекратились; было построено более 4000 миль каналов стоимостью 200 000 000 долларов.

Большим преимуществом каналов является дешевизна эксплуатации из-за простоты необходимого оборудования и больших нагрузок, которые можно перемещать с небольшой мощностью. Цент за тонно-милю оказался приемлемой ставкой на небольшом канале. Что касается тяжелых, медленно перемещающихся грузов, то железная дорога даже сейчас едва ли может соперничать с параллельным каналом в его лучших проявлениях. Однако, поскольку каналы могут быть построены только по довольно ровным маршрутам и там, где водоснабжение находится на высоком уровне, их строительство ограничено небольшой частью страны. Принцип убывающей отдачи в значительной степени применим к строительству каналов; первые каналы в предпочтительных местах легко строятся и экономично эксплуатируются, но дальнейшее расширение системы может быть сопряжено с большими затратами и трудностями. В странах с умеренным климатом использование каналов ограничено льдом в течение части года, а иногда и летней засухой. Таким образом, в лучшем случае небольшой канал, не имеющий выхода к морю, приспособлен только для того, чтобы быть дополнительным агентом в системе транспортировки там, где возможно другое транспортное агентство с более высокой скоростью и большей регулярностью. Совершенно иначе обстоит дело с океаническим каналом в тропическом климате.

Похоже, что у каналов не возникло каких-либо серьезных проблем, требующих государственного регулирования тарифов. Было достаточно первого простого законодательного акта, устанавливающего размер платы за проезд на лодках. Плата взималась в зависимости от расстояния, как на платной дороге, и суда принадлежали разным частным грузоотправителям или обычным перевозчикам, между которыми преобладала конкуренция.

§ 5. #Быстрое строительство американских железных дорог#. Канал как раз достигал пика популярности, когда железная дорога в 1830 году, после полувека медленного накопления технических усовершенствований, стала рассматриваться как продемонстрированный успех в качестве транспортного средства.[2] Железная дорога превосходит по приспособляемости любой другой вид транспорта; она может преодолевать горы или прокладывать туннели сквозь

них. Он заметно превосходит по надежности; он может быть заблокирован на день или два из-за наводнений и снегопадов, но на нем нет сезонных перебоев в движении. По скорости даже ранняя железная дорога настолько превосходила их, что канал мог выжить, только разделив движение, принимая грузы более низких категорий и оставляя железной дороге пассажиропоток и быстрые перевозки. Даже в отношении дешевизны, уникального преимущества водных путей в привилегированных населенных пунктах, железная дорога быстро добилась успеха. Усовершенствования дорожного полотна, рельсов, вагонов, двигателей и другого оборудования вскоре значительно снизили затраты на организацию движения по основным линиям дорог. Благодаря этим качествам железные дороги вскоре превзошли по значимости все другие организации внутренних перевозок. Количество миль, построенных и эксплуатируемых в Соединенных Штатах за десятилетия с 1830 года, было следующим (пробег по маршруту, не считая двойных путей и подъездных путей):

Пройдено миль Общее количество миль маршрута за десятилетие. в эксплуатации.

1830	23 23	1840	2,795 2,818	1850	6,203 9,021	1800
.....	21,605 30,626	1870	22,296 52,922	1880	40,345	
93,267	1890	73,924 167,191	1900	31,773 198,964	1910	
.....	51,028 249,992	1915 (5 лет.)	13,555 263,547			

Расширение железных дорог происходило настолько быстро, что не было времени для постепенного изменения условий производства. Во многих местах произошедшие изменения были революционными. Строительство железных дорог в долине Миссисипи в семидесятых годах снизило стоимость восточных ферм, разорило многих английских фермеров и ухудшило положение крестьянства во всей Западной Европе.[3] Из-за более низких цен, которые возникли, когда плодородные земли западных прерий были открыты для мировых рынков, менее плодородные земли старых районов не могли конкурировать. Многие другие изменения, не менее важные в ограниченных районах, произошли в результате строительства железных дорог. Значение местных торговых центров уменьшилось. Деревни и поселки, надеявшиеся обогатиться за счет железных дорог, увидели, что их торговля направляется в города. Торговля стала централизованной. Огромный рост стоимости в нескольких точках был компенсирован потерями в других населенных пунктах.

§ 6. #Причины государственной помощи#. Рост железных дорог в Америке был более быстрым, чем в любой другой части мира, но это происходило не без значительной помощи частного капитала со стороны правительственных учреждений. Железнодорожное предприятие было неопределенным, возможности его роста нельзя было предвидеть, и частный капитал не стал бы инвестировать без больших стимулов. В европейских странах железные дороги прокладывались через сравнительно густонаселенные районы, чтобы соединить города уже большого размера. Тем не менее, расширение железных дорог там шло очень медленно, даже несмотря на то, что штаты во многом помогали предприятиям. Америка была сравнительно малонаселенной, и большинство железных дорог было построено заранее и для привлечения населения, бизнеса и транспортных потоков. Во многих случаях строительство железных дорог в Америке было частью гигантских спекуляций с недвижимостью, предпринятых коллективно налогоплательщиками сообществ.

§ 7. #Виды государственной помощи#. Американские штаты опрометчиво отказались от политики невмешательства и соперничали друг с другом в предоставлении железнодорожным

предприятиям земель, денег и привилегий, в предоставлении облигаций взаймы, в подписке на акции и в освобождении от налогообложения. Ожидалось, что эти стимулирующие меры приведут к увеличению благосостояния и распространению большего благосостояния по всему сообществу. Многие штаты были доведены до банкротства своей безрассудной щедростью, а некоторые отказались от долгов, возникших таким образом.

Затем национальное правительство предприняло ту же политику и предоставило земли штатам для использования в этих целях. Первым случаем такого рода стало предоставление Центральной дороге Иллинойса в 1850 году обширной полосы земли, проходящей через штат с севера на юг. Гранты были предоставлены в четырнадцать штатах, охватывающих десятки миллионов акров земли. Затем национальное правительство, между 1863 и 1869 годами, помогло строительству Тихоокеанских железных дорог, предоставив двадцать квадратных миль земли на каждую милю пути и предоставив правительственный кредит в размере пятидесяти миллионов долларов — долг, который был урегулирован путем компромисса только через тридцать лет.

Затем округа, поселки, города и деревни вступили в острую конкуренцию за обеспечение строительства железных дорог, спроектированных частными предприятиями. Были предоставлены облигации, бонусы, налоговые льготы и множество особых привилегий. Чтобы получить эту новую лампу Аладдина, этот великий источник богатства, населенные пункты закладывали свое процветание на долгие годы. Промоутеры умело торговались за эти гранты, натравливая город на город, культивируя дух спекуляции, наказывая упрямцев. Не инженер-строитель, а организатор железных дорог определил хитросплетения многих железных дорог в равнинных прериях Америки. Последствия этих грантов во многих случаях были катастрофическими, и после 1870 года они были запрещены в ряде штатов законодательством и конституционными поправками. Но до того, как закончилась эта эра щедрости, железные дороги Америки, вероятно, получили больше государственной помощи, чем когда-либо предоставлялось какой-либо другой отрасли промышленности, находящейся в частных руках.

§ 8. #Возникновение железнодорожной проблемы#. В большинстве уставов и законов, разрешающих строительство железных дорог, либо ничего не указывалось относительно ставок, либо были установлены максимальные ставки, которые оказались настолько высокими, что практически не имели никакого эффекта, если вообще имели какой-либо. Но очень скоро начали проявляться некоторые серьезные недостатки в политике железных дорог по отношению к судоходству и путешествующей публике в вопросах тарифов и обслуживания.

Поскольку право собственности на вагоны, корабли и суда, курсирующие по каналам страны, обычно разделено, океанские порты и пункты вдоль линий автомагистралей и каналов подвергаются конкуренции между перевозчиками. На заре существования железных дорог считалось, что рельсы будут принадлежать компании или правительству и взимать плату с различных перевозчиков, которые будут владеть автомобилями и осуществлять движение, как это делалось на каналах. Опыт вскоре показал неосуществимость этой схемы и необходимость единого управления. Таким образом, действующая железнодорожная компания обладает монополией на всех участках своей линии, не затронутых другими перевозчиками. Эта, как и любая другая монополия, ограничена, поскольку железная дорога, чтобы обеспечить движение, вынуждена сталкиваться с конкуренцией любого рода — с конкуренцией вагонов, каналов, рек или других железных дорог - где бы она ни происходила. Железные дороги,

находившиеся в частных руках, рано начали взимать "столько, сколько позволит трафик", высоко, где это было возможно, и низко, где это было необходимо, чтобы получить прибыль. Так развились различные формы дискриминации, которые сейчас будут описаны.

§ 9. #Дискриминация в отношении товаров#. Дискриминация в отношении товаров заключается в взимании большей платы за транспортировку одного вида товаров, чем за транспортировку другого, без соответствующей разницы в стоимости. При разумном понимании это предложение не применимо к более высокой пошлине за товары большего объема, например, за фунт перьев больше, чем за железо, поскольку "мертвый вес" автомобиля в одном случае намного больше, чем в другом. Это правило не применяется там, где есть разница в риске, например, между кирпичами и порохом, или углем и посудой; а также там, где есть разница в неприятностях, например, между живностью и пшеницей. Любая разница, которую можно разумно объяснить разницей в стоимости, не является дискриминацией; с другой стороны, разница в стоимости без разницы в ставке является дискриминацией. Дискриминация в отношении товаров может осуществляться по стоимости, например, по низким расценкам на тяжелые, дешевые товары и по высоким расценкам на более легкие, ценные. Уголь всегда продается по низкой цене по сравнению с сухими товарами, и иногда за уголь, используемый для производства газа, взимается больше, чем за уголь, используемый для отопления.

Дискриминация на железных дорогах так часто приводила к несправедливости по отношению к судоходной общественности, что этот термин приобрел зловещее значение. Но следует отметить, что слово "дискриминация" происходит не от *crimen* (преступление), а от *discrībere* (различать). Существуют как разумные, так и неразумные формы дискриминации. В целом дискриминация в отношении товаров чаще всего представляется, при определенных условиях и с должным учетом общественных интересов, разумной; реже оправданной является форма местной дискриминации, которая будет описана ниже; и реже всего оправданной является последняя из названных форм личной дискриминации.

§ 10. #Местная дискриминация#. Дискриминация между местами (называемая также местной дискриминацией) заключается в взимании разных тарифов в двух населенных пунктах по существу за одну и ту же услугу. Это происходит, когда местные тарифы высоки, а сквозные низкие; когда тарифы в местных пунктах назначения высоки, а в конкурирующих пунктах - низкие; когда за грузы, отправляемые в иностранные порты, взимается меньше, чем за внутренние перевозки; когда за товары, идущие на восток, взимается больше, чем за товары, идущие на запад. Причинами местной дискриминации являются: во-первых, конкуренция за водные ресурсы, существующая в крупных торговых центрах, таких как Нью-Йорк и Сан-Франциско; во-вторых, различия в терминальных сооружениях, из-за которых одни места являются лучшими пунктами отгрузки, чем другие; в-третьих, конкуренция со стороны других железных дорог, которая сосредоточена в определенных точках, поскольку лишь десятая часть станций Соединенных Штатов являются узловыми пунктами; в-четвертых, влияние влиятельных лиц или крупных корпораций и личный фаворитизм, проявляемый железнодорожными чиновниками.

Последствия местной дискриминации заключаются в развитии одних районов и угнетении других; стимулировании городов и разорении деревень; разрушении устоявшихся отраслей промышленности; развитии монополий в привилегированных точках; и принесении в жертву

будущих доходов от дороги, вынуждая промышленность перемещаться в конкурирующие точки, чтобы получить низкие тарифы. Власть железнодорожных чиновников произвольно повышать или понижать тарифы, к счастью, на практике ограничена необходимостью получать как можно более крупный и регулярный доход, но даже при использовании она порой была столь же велика, как и у многих политических правителей.

§ 11. #Личная дискриминация#. Дискриминация между грузоотправителями (личная дискриминация) - взимание с одного лица большей платы, чем с другого, по существу, за одну и ту же услугу. Этот самый одиозный из железнодорожных пороков, редко практикуемый открыто, заключается в ложном расчете веса, неправильных описаниях или ложной классификации, чтобы снизить плату ниже опубликованных расценок, в бесплатной перевозке некоторых товаров, в выдаче пропусков некоторым, а не всем посетителям на одинаковых условиях, или в пожертвованиях или скидках после уплаты обычной расценки. В некоторых случаях подчиненный агент делит свои комиссионные с грузоотправителем, и сделка не отражается в бухгалтерских книгах компании. В других случаях привилегированным грузоотправителям предоставляется секретная информация о том, что тариф должен быть изменен, чтобы они могли регулировать свои поставки для обеспечения более низкой ставки.

Одна группа причин личной дискриминации связана с интересами дороги. Это создание нового бизнеса; это сделать конкуренцию с дорогами-конкурентами более эффективной, отдав предпочтение определенным агентам, как это очень часто делалось в западном зерновом бизнесе; это исключить конкуренцию, например, отказавшись взимать плату за соединительную линию или получать материалы для новой железной дороги, которая должна стать конкурентом; и это удовлетворить крупных грузоотправителей, чья власть, мастерство и настойчивость делают концессию необходимой. Другая группа причин связана с интересами должностных лиц корпорации. Это делается для того, чтобы дать им возможность оказывать особые услуги друзьям; или для создания бизнеса, в котором они заинтересованы; или для получения взятки, которая была им дана.

Вред личной дискриминации велик. Это вносит неуверенность, страх и опасность в любой бизнес; это заставляет бизнесменов тратить, с точки зрения общества, огромный запас энергии на получение хороших ставок и защиту от неожиданностей; это дарует незаработанные состояния и разрушает честно заработанные; это дает огромную власть и создает сильные соблазны для железнодорожных чиновников нанести ущерб интересам акционеров, с одной стороны, и общественности - с другой.

§ 12. #Экономическая власть менеджеров железных дорог.# Появились другие пороки нерегулируемого частного управления железными дорогами. Когда железная дорога была молодой отраслью, считалось, что это просто железная колея, к которой будет применяться старый английский закон об обычных перевозчиках. Однако вскоре это и подобные представления оказались иллюзорными. Было замечено, что высшие железнодорожные чиновники обладали огромной экономической властью при предоставлении транспортных услуг и установлении тарифов. У них были сложные и иногда противоречивые обязанности перед акционерами и судоходной общественностью. До того, как наступили дни эффективного регулирования, они легко несли бремя своей совести и часто не предпринимали особых попыток выполнить одно из обязательств и вообще не предпринимали никаких попыток выполнить другое. Возможности для частных спекуляций принесли многим менеджерам

железных дорог огромные частные состояния. Не было ни прецедентов, ни зрелого общественного мнения, ни устоявшегося кодекса этики, которым можно было бы управлять. Это было предательством интересов акционеров, когда директора создавали "строительные компании" и заключали контракты сами с собой по возмутительно высоким ценам. Это был ущерб не только для грузоотправителей, но и для акционеров, когда специальные тарифы были предоставлены друзьям и отраслям, в которых были заинтересованы директора. Однако в целом интересы и права акционеров признавались с большей готовностью, чем интересы общественности. Управляющий железной дорогой нанимается акционерами, несет ответственность перед ними и рассчитывает на их продвижение по службе. Следовательно, их интересы превыше всего всякий раз, когда благосостояние общества не находится в гармонии с получением либеральных дивидендов. Управляющие долгое время считали своим долгом защищать принцип "взимания платы за проезд" в отношении каждого человека, населенного пункта и вида товаров, даже если это разоряло одних людей и обогащало других, и если это разрушало процветание городов ради увеличения доходов дороги.

§ 13. # Политическая власть руководителей железных дорог. # Аналогичным образом, различными способами менеджеры железных дорог могут оказывать большое политическое влияние и власть. Некоторые авторы утверждают, что право устанавливать тарифы на железные дороги - это право налогообложения. Они указывают на то, что если тарифы не подчиняются фиксированным правилам, установленным государством, частные менеджеры железных дорог обладают властью законодателя. Изменяя ставки на иностранный экспорт или импорт, железные дороги часто устанавливали или аннулировали тарифные ставки и нарушали намерения законодательной власти. Высокие тарифы на дорогах, принадлежащих государству, в Европе использовались вместо защитных пошлин. Эти факты показывают, что изменение железнодорожных тарифов между двумя пунктами внутри страны по сути аналогично введению или отмене тарифных пошлин между ними.

Богатство и промышленное значение железных дорог вскоре начали давать им широкую политическую власть другими способами. В некоторых штатах обычно обвиняли в том, что законодательная власть и суды "принадлежат" железным дорогам. Железные дороги, отчасти из-за того, что они время от времени становились жертвами попыток шантажа со стороны нечестных государственных чиновников, заявили, что в целях самообороны они были вынуждены поддерживать лобби. Железнодорожное лобби, оборонительное и наступательное, было во многих штатах всемогущим "третьим домом". Железные дороги даже имели своих агентов на праймериз, участвовали в политических съездах, диктовали кандидатуры от низших должностей до губернаторских и избирали судей и законодателей. Степень, в которой это было сделано, различалась в зависимости от того, имели ли железные дороги большие или малые интересы внутри государства. Теперь эти заявления могут быть с приблизительной достоверностью сделаны в прошедшем времени, что было невозможно несколько лет назад. Был разработан более совершенный кодекс деловой морали, и отношение руководства железной дороги к частной опеке по отношению к акционерам и общественной опеке по отношению к покровителям дороги теперь получило гораздо более полное признание. Это изменение не было осуществлено без долгой и напряженной агитации и усилий, образовательных и законодательных, как частично описано ниже.

§ 14. # Консолидация железных дорог #. Постепенно объединение железнодорожного парка в более крупные подразделения передавало в руки меньшего числа людей все большую

экономическую мощь. Первые железные дороги, многие из которых были построены на участках длиной в несколько миль, постепенно превратились в непрерывные магистрали со множеством ответвлений. Центральная магистраль Нью-Йорка между Олбани и Буффало была объединена коммодором Вандербильтом из шестнадцати коротких линий. Система Пенсильвании была сформирована звено за звеном из множества небольших дорог. В девятые годы рост консолидации шел более быстрыми темпами, чем когда-либо прежде. В 1903 году можно было сказать, что 60 процентов территории Соединенных Штатов находилось под контролем пяти групп; 75 процентов контролировалось группой людей, которые могли сидеть за одним столом. Страна была разделена территориально на большие железнодорожные владения, в каждом из которых доминировал один финансовый интерес. С тех пор политика ведущих дорог была еще более унифицирована благодаря крупным финансовым альянсам и методу, известному как "общность интересов".

Для достижения этого результата были задействованы мощные экономические силы. Консолидация имеет много технических преимуществ: она экономит время, снижает удельные затраты на администрирование и обработку грузов, позволяет лучше использовать подвижной состав и терминальные сооружения железных дорог, а также обеспечивает непрерывное движение поездов. У него есть преимущество перед другими крупными производствами и возможная экономия трестов. Однако наиболее важным с точки зрения железных дорог является предотвращение конкуренции и обеспечение возможности получения более высоких ставок и больших дивидендов. Утверждение о том, что конкуренция не является эффективным регулятором железных дорог, часто неправильно понимается как означающее, что она никоим образом не влияет на тарифы. Это правда, что конкуренция между дорогами не предотвращает дискриминацию и чрезмерные сборы между станциями только на одной линии; но конкуренция обычно оказывала мощное воздействие в хорошо известных "точках соперничества". Чем больше территория, контролируемая одним менеджментом, тем меньше конкурирующих точек; следовательно, тем больше власть над курсом и тем полнее применяется принцип монополии. Будет мрачной шуткой сказать, что консолидация не меняет ситуацию на железной дороге в вопросе тарифов.

§ 15. #Государственные железнодорожные комиссии.# Когда стало очевидно, что государственные и частные интересы на железных дорогах настолько расходятся, все еще было нелегко определить, каким образом следует защищать интересы общественности. Сначала в законы и уставы были включены некоторые общие условия, такие как максимальные ставки; но они не могли быть адаптированы к меняющимся условиям и из-за отсутствия административных агентов не могли быть приведены в исполнение. Некоторые ранние попытки получить государственную собственность оказались катастрофическими. Старый закон об обычных перевозчиках предоставлял отдельным грузоотправителям неопределенную компенсацию в судах за необоснованные расценки; но средство правовой защиты было дорогостоящим, потому что потерпевшему грузоотправителю приходилось нанимать адвоката, собирать доказательства и рисковать штрафом за невыполнение обязательств; оно было медленным, поскольку, хотя задержка была смертельно опасна для бизнеса грузоотправителя, рассмотрение дел в судах затягивалось на месяцы или годы; оно было неэффективным, поскольку, даже когда дело было выиграно, грузоотправителю не возмещались все его убытки, и та же дискриминация могла немедленно повториться против него и других грузоотправителей.

В старых восточных штатах попытки исправить это и другие беды путем создания своего рода государственной железнодорожной комиссии восходят к пятидесятым годам прошлого века. В семидесятых годах в Массачусетсе была создана комиссия "консультативного типа", которая расследовала и предавала гласности сложившиеся условия, оставляя исправление недостатков общественному мнению. В ряде западных штатов, особенно в Иллинойсе и Айове, в семидесятые годы были созданы комиссии "сильного типа", наделенные полномочиями устанавливать ставки и приводить в исполнение свои решения. Принцип комиссии, поначалу решительно отвергавшийся железными дорогами, был поддержан судами и стал общепринятой государственной политикой. К 1915 году в каждом штате и округе Колумбия существовали комиссии штата. В Висконсине и Нью-Йорке в 1907 году, в Нью-Джерси в 1911 году и во многих других штатах с тех пор "железнодорожные" комиссии были заменены комиссиями по "коммунальным услугам" или "общественному обслуживанию", контролирующими не только железные дороги, но и уличные железные дороги, газоснабжение, электрическое освещение, телефон и некоторые другие корпорации. Государственные комиссии нашли свою главную сферу деятельности в регулировании местных коммунальных служб, и они далеки от решения проблемы железных дорог. Хотя они с самого начала многое сделали для того, чтобы сделать отчетность железных дорог понятной, кое-что сделали для того, чтобы местные тарифы были разумными и подчинялись правилам, и многое сделали для воспитания общественных настроений, в целом их результаты были разочаровывающими. Было трудно найти комиссаров одновременно сильных, способных и честных; общественность недостаточно хорошо знала свое собственное мнение, чтобы должным образом поддерживать комиссии; и суды решили, что комиссии штата могут регулировать только дорожное движение, возникающее и заканчивающееся в пределах штата.

§ 16. #Принятие Закона о торговле между штатами.# Общественная враждебность к частному управлению железными дорогами была наибольшей в регионах, где наиболее быстрое строительство дорог происходило с 1866 по 1873 год. Один центр недовольства находился в "штатах Грейнджер" Иллинойс, Висконсин, Канзас, Небраска, Айова и Миннесота; другой центр находился в нефтяных регионах Огайо и Пенсильвании. Восточные штаты не были лишены своих проблем, поскольку отчет Комитета Хепберна законодательного собрания Нью-Йорка в 1879 году показал, что дискриминация между грузоотправителями превалировала в почти невероятной степени в каждой части штата Нью-Йорк. Когда в 1886 году суды постановили, что большая часть железнодорожных тарифов не может рассматриваться государственными комиссиями, было выдвинуто громкое требование о национальном контроле. В период с 1870 по 1886 год в Конгресс были представлены десятки законопроектов, и, несмотря на большое противодействие, в 1887 году был принят Закон о торговле между штатами.

Закон устанавливает некоторые общие правила: тарифы должны быть справедливыми и разумными; что железные дороги не должны объединять или соглашаться делить свои доходы, чтобы избежать конкуренции; что они должны при аналогичных условиях и, если нет явного оправдания, устанавливать тарифы в соответствии с принципом дальних и ближнемагистральных перевозок (взимать плату не больше за более короткое расстояние, чем за более длинное на той же линии и в том же направлении, при этом более короткое расстояние включается в более длинное). Закон предусматривал создание комиссии из пяти человек, назначаемой президентом, которая могла бы потребовать от железных дорог единообразной отчетности и которая должна обеспечивать соблюдение положений закона.

§ 17. #Работа Закона.# Комиссия в предыдущие годы своего существования обещала эффективность, но ее полномочия, как они были истолкованы судами, оказались неадекватными возложенной на нее задаче. Железные дороги во многих случаях отказывались подчиняться его приказам, а судебные решения парализовали его деятельность. Компетентные органы заявили в 1901 году, после четырнадцати лет работы комиссии, что дискриминация никогда не была хуже, и серия разоблачений злоупотреблений усилила массовый спрос на более строгое законодательство. Результатом стал сначала Закон Элкинса 1903 года, направленный против дискриминации и скидок, а затем Закон Хепберна 1906 года, который ознаменовал новую эру в регулировании железных дорог в этой стране. Комиссия была увеличена до семи членов, ее полномочия были расширены за счет экспресса, спального вагона и других транспортных агентств, и ей было предоставлено право устанавливать максимальные тарифы, которые не могли быть приостановлены судами без проведения слушаний. Таким образом, это, несомненно, стало комиссией "сильного типа". Она начала энергично использовать свои новые полномочия, и перевозчики неохотно признали ее авторитет. В ответ на более спокойное, но настойчивое требование населения Законом Манна-Элкинса от 1910 года были внесены дополнительные поправки, которые усилили положение о дальних и ближнемагистральных перевозках и предоставили комиссии, среди прочих новых полномочий, право приостанавливать действие новых тарифов, предложенных перевозчиками. Был создан специальный коммерческий суд в составе пяти судей с исключительной юрисдикцией по определенным классам железнодорожных дел, но после короткого судебного разбирательства он был упразднен.

Нельзя сказать, что достигнуто окончательное удовлетворительное решение железнодорожной проблемы; действительно, в большинстве человеческих дел это недостижимо. Но можно сказать, что нигде нет значительных настроений в пользу изменения разработанной железнодорожной политики, как это было кратко изложено здесь. Конечно, у общественности нет таких настроений, и железные дороги, которые в течение многих лет выступали против усиления федерального контроля, теперь выступают в первую очередь за политику исключительного национального регулирования, направленную на устранение зла "сорока девяти хозяев".

§ 18. #Публичный характер железнодорожной франшизы.# Довольно определенное общественное мнение относительно природы проблемы сформировалось в результате почти полувекового опыта и дискуссий, прошедших с момента первого энергичного поднятия этой темы в семидесятых годах прошлого века. Железные дороги в нашей стране принадлежат частным корпорациям и управляются частными лицами, а не, как в некоторых странах, государственными чиновниками. Они были построены частным предприятием в интересах инвесторов, а не в качестве благотворительной или общественной деятельности. Таким образом, на первый взгляд строительство железных дорог представляется случаем свободной конкуренции, когда общественные интересы удовлетворяются вслед за частными интересами. Но при более пристальном рассмотрении можно увидеть, что это во многом отличается от обычного конкурентного бизнеса. Конкуренция сделала бы строительство железных дорог предметом торга с владельцами, расположенными вдоль линии, и упрямый фермер мог бы сделать большой крюк или заблокировать все начинание. Но общественность говорит: государственное предприятие важнее, чем интересы отдельного фермера. По уставу или по франшизе железной дороге предоставляется право выдающегося владения, в соответствии с которым собственность частных лиц может быть изъята у них по предварительной оценке.

Производитель, не пользующийся такой привилегией, может только путем обычной покупки получить участок, срочно необходимый для его бизнеса. Почему железная дорога может осуществлять суверенную власть правительства в противовес правам частной собственности других? Потому что железная дорога особым образом "затронута общественными интересами". Основная цель - не способствовать развитию железных дорог, а приносить пользу обществу. Эти чартеры и франшизы предоставляются редко в большинстве европейских стран. В этой стране они были предоставлены опрометчиво, часто в общих законах, государствами, увлеченными своим соперничеством за расширение железных дорог. Когда таким образом частным корпорациям были безоговорочно предоставлены огромные общественные привилегии, во многих случаях слишком поздно стало понятно, что была допущена ошибка и создавалась невозможная ситуация.

§ 19. #Другие особые привилегии железных дорог. # Далее, делают ли различные наделения железных дорог землями и деньгами нечто иное, чем просто частные предприятия? Один из ответов тех, кто финансово заинтересован в железных дорогах, был Отрицательным. Они сказали, что сделка была честной, и затем она была закрыта. Общественность пожертвовала, потому что ожидала выгоды; корпорация выполнила свое соглашение, построив дорогу. Условия хартии в том виде, в каком она была предоставлена, определяли права общественности; но впоследствии в нее нельзя было вчитывать никаких новых условий, даже несмотря на то, что общественность увидела этот вопрос в новом свете. Аналогичные гранты, хотя и не столь крупные, были предоставлены другим отраслям промышленности. Сахарным заводам были предоставлены щедрые льготы; железоделательным и шерстяным фабрикам были предоставлены льготы по тарифам; фабрики получили от конкурирующих городов землю и освобождение от налогообложения; однако впоследствии с этими предприятиями не обращались по этой причине каким-либо исключительным образом. Итак, было сказано, что железная дорога по-прежнему остается всего лишь частным бизнесом.

Но социальный ответ сильнее этого. Привилегии железных дорог больше по объему и важнее по характеру, чем те, которые предоставляются любому обычному частному предприятию. Законодательные органы постоянно признают особые общественные функции железных дорог. В других частных предприятиях инвесторы берут на себя весь риск; законодательные органы и суды признают обязанность защищать, где это возможно, вложения капитала в железные дороги. В нескольких штатах были приняты законы, защищающие железные дороги от мошенничества с билетами. Всякий раз, когда передними встает вопрос, суды отстаивают право железных дорог на получение справедливых дивидендов. Частному предприятию было предложено выполнить общественную работу, однако общественные интересы превыше всего.

§ 20. #Необходимо согласовать частные и общественные интересы.# Если придерживаться крайне абстрактного взгляда, существует опасность упустить из виду реальную проблему, которая заключается в согласовании этих двух интересов в мышлении и государственной политике. Тем не менее, крайние сторонники частного контроля над железными дорогами долгое время с негодованием отвергали любое государственное вмешательство в железнодорожные тарифы и управление железной дорогой как посягательство на свободу личности. До принятия Закона о торговле между штатами в 1887 году эту позицию непоследовательно занимали те, в чьих интересах свободная конкуренция была жестоко подавлена в самом начале строительства железной дороги, и для кого вмешательство правительства сделало возможными огромные состояния. Общеизвестным стало то, что

железным дорогам не следует позволять менять общественный характер на частный только по мере того, как это соответствует их удобству. Действительно, по характеру инвестиций это частные предприятия, но по своим привилегиям, функциям и обязательствам - государственные.

Наконец, можно было бы сказать, что если бы не было ни одной из этих особых причин для общественного контроля над железными дорогами, то есть вполне достаточная общая причина в том факте, что железная дорога всегда, в некоторых отношениях и до некоторой степени, является монополией. Следовательно, проблему железных дорог можно рассматривать лишь как один аспект общей проблемы монополии. Сейчас мы должны обратить наше внимание на другие аспекты этой проблемы.

[Примечание 1: Данные за 1915 год. Следующие цифры взяты из переписи населения 1909 года.]

[Сноска 2: см. А.Т. Хэдли, "Железнодорожный транспорт", стр. 10, 32.]

[Сноска 3: См. Том I, стр. 437, 438, 443.]

ГЛАВА 28

ПРОБЛЕМА ПРОМЫШЛЕННОЙ МОНОПОЛИИ

§ 1. Виды монополии. § 2. Политические источники монополии. § 3. Естественные агенты как источники монополии. § 4. Капиталистическая монополия; аспекты проблемы. § 5. Промышленная монополия и благоприятные условия. § 6. Рост крупной промышленности в девятнадцатом веке. § 7. Методы формирования комбинаций. § 8. Рост комбинаций после 1880 года. § 9. Великий период формирования доверия. § 10. Пик движения к объединениям. § 11. Мотив избегать конкуренции. § 12. Мотив производить экономию. § 13. Прибыль от монополии и выгоды промоутеров. § 14. Способность монополии повышать цены.

§ 1. #Виды монополии.# Монополии для специальных целей могут быть классифицированы как продающие или покупающие, производящие или торгующие, долгосрочные или временные, общие или местные монополии. Термины "Монополия на продажу" или "монополия на покупку" объясняют сами себя, хотя последнее противоречит этимологии.[1] В условиях бартера монополия на продажу и монополия на покупку были бы одним и тем же в двух аспектах. Монополия на продажу гораздо более распространена, но с ней может быть связана монополия на покупку. Крупная нефтеперерабатывающая корпорация, которая продает большую часть продукта, может различными методами добиться успеха в вытеснении конкурентов, которые хотели бы покупать сырую нефть. Таким образом, он становится практически единственным источником сбыта нефтепродуктов, и владельцы земли, таким образом, должны разделить свою собственность с покупательной монополией, принимая, в определенных пределах, цену, которую она устанавливает. Компания Гудзонова залива, занимавшаяся торговлей мехами, обладала практически такой же властью в Северной Америке. Можно найти множество примеров, однако, по сравнению с монополиями на продажу, монополии на покупку встречаются редко.

Производственная монополия - это монополия, контролирующая производство или источник поставок товара; торговая монополия - это монополия, контролирующая пути торговли между источником и потребителями.

Монополии бывают длительными или временными, в зависимости от продолжительности контроля. Гораздо большее их количество носит временный характер, поскольку высокие цены сильно стимулируют усилия по развитию других источников поставок. И все же средняя прибыль монополии может быть большой на протяжении ряда периодов высоких и низких цен.

Монополии бывают общими или локальными, в зависимости от протяженности территории, на которой ощущается их власть. На максимуме, когда транспортные и другие издержки наиболее эффективно препятствуют конкуренции, монопольная власть стремится к нулю на границе конкурентной территории. Частое употребление прилагательных частичный, ограниченный и виртуальный являются подразумеваемым, но обычно излишним признанием относительного характера монополии.

§ 2. #Политические источники монополии.# Монополия получает свою власть из различных источников. Политическая монополия черпает свою силу контроля из специального гранта от правительства, запрещающего другим заниматься этим бизнесом. Типичная политическая монополия - это та, которая обеспечивается патентом короны, дающим исключительное право на ведение определенного бизнеса. Второй вид - это те, которые предоставляются патентом на изобретение или авторским правом на книги, целью которых является стимулирование изобретений, исследований и писательской деятельности путем предоставления полного контроля и защиты правительства изобретателю и писателю или их правопреемникам. В этом случае привилегия социально заработана монополистом; она не дается даром. Более того, патент, будучи ограниченным по времени, истекает и становится общественным достоянием. Третий вид - государственная монополия с целью получения дохода. Во Франции и Японии правительства контролируют торговлю табаком, и высокая цена, взимаемая за табак, позволяет этой монополии приносить большие доходы. Четвертый вид - это франшизы для корпораций общественного обслуживания, таких как те, которые поставляют электричество, газ и воду. Эти франшизы предоставляются частным капиталистам, чтобы побудить их вкладывать капитал в предприятия, полезные обществу.

§ 3. #Естественные агенты как источники монополии.# Так называемая "экономическая" монополия возникает, когда собственность на дефицитные природные ресурсы, такие как шахты, земля, водные ресурсы, переходит под контроль одного человека или одной группы людей, которые договариваются о цене. Экономическая монополия является результатом частной собственности, которая не одобряется правительством или обществом. Это исключительный случай, учитывая весь спектр частной собственности, но он важен. Нефтяные скважины, охватывающие основные источники мировых поставок, в значительной степени перешли под единый контроль. Одна корпорация может контролировать столько богатейших железных рудников страны, что сможет установить цену, отличную от той, которая сложилась бы при конкуренции. Угольные шахты, особенно такого специфического и ограниченного вида, как антрацитовые, по-видимому, легко становятся объектом монополизации. Экономическая монополия переходит в политическую монополию, такую как патенты и франшизы. Частная собственность - это политический институт, призванный способствовать социальному благосостоянию, и лишь в редких случаях собственность в каком-либо конкретном бизнесе

является монополией. Частный контроль над огромными природными ресурсами можно было бы предотвратить во многих случаях, если бы это было предвидено.

§ 4. #Капиталистическая монополия; аспекты проблемы.# Капиталистическая монополия, по-разному называемая договорной, организованной, коммерческой или промышленной монополией, возникает, когда люди объединяют свои богатства для контроля над рынком, подавления или устрашения оппозиции и предотвращения или ограничения конкуренции одним только размером своего богатства. Эти различные виды настолько сливаются друг с другом, что их не всегда можно различить на практике. Патент может помочь капиталистической монополии получить контроль над рынком; большое богатство может позволить компании получить контроль над редкими природными ресурсами.

При обсуждении промышленной монополии, проблемы, которая сейчас стоит перед нами, существует много неясностей и непонимания из-за отсутствия определенности в использовании слов, значение которых быстро изменилось. Слово "траст" первоначально применялось и до сих пор применяется в юридическом обиходе к определенной форме организации, представляющей собой попечительский совет, владеющий акциями и, таким образом, объединяющий контроль над двумя или более ранее отдельными предприятиями. У Standard Oil Company в свое время была такая форма организации, которая была объявлена судами незаконной (*ultra vires*) для корпораций. В настоящее время "траст" часто используется в смысле корпорации, обладающей в той или иной степени монопольной властью; либо в широком смысле - любой монополистической корпорации (включая железные дороги и местные коммунальные службы), либо, чаще, ограничивается производственными и коммерческими монополиями, иначе называемыми "промышленными трестами", в отличие от франчайзинговых трастов и железных дорог.[2] Слово "объединение" первоначально относилось к более или менее простому "слиянию" с целью достижения монопольной власти ряда ранее отдельных организаций, как в случае с United States Steel Corporation. Но это слово часто используется так, как если бы оно было синонимом доверия (в более узком или широком смысле), даже применительно к отдельному предприятию, которое превратилось в монополиста. "Траст" в юридическом смысле организационной формы и "комбинации", как определено выше, могут вообще не обладать монопольной властью; тогда как монополией может обладать отдельный владелец (например, патентного права, железной дороги, гидротехнического сооружения) или отдельной корпорации, которая просто стала монополистической без трастовой формы организации или без объединения.

Теперь очевидно, что реальная проблема заключается в монополии, какой бы достигнутой она ни была. Монополия может быть определена как такая степень контроля над предложением товаров на данном рынке, что в результате будет получена чистая прибыль, если часть будет удержана.[3] В соответствии с растущим и в настоящее время доминирующим употреблением в нашем обсуждении полезно учитывать следующие значения. "Комбинация" - это термин, относящийся, в частности, к одному из методов формирования монополий. "Доверие", в популярном сейчас смысле, лучше всего ограничить промышленным, в первую очередь производственным, предприятием или группой предприятий, обладающих некоторой степенью монопольной власти не благодаря "специальной франшизе", дающей право пользования улицами и магистралями и право на выдающееся доменное имя, ни одному патенту, а группе благоприятных технических, финансовых и экономических условий. Траст может состоять из одного учреждения; или из группы учреждений, управляемых отдельно, но объединенных в

"пул" для разделения производства, территории или доходов; или из такой группы, удерживаемой холдинговой компанией, или объединенной в одну корпорацию. Коммунальное хозяйство - это название специальных франчайзинговых предприятий только что упомянутого типа, включая, в широком смысле, железные дороги и местные коммунальные службы, такие как уличные железные дороги, газовые, водопроводные и электрические станции освещения.

§ 5. #Промышленная монополия и способствующие ей условия.# Проблема монополии, вероятно, так же стара, как и рынки. С момента первого объединения групп людей для торговли некоторые отдельные лица и группы трейдеров, несомненно, предпринимали попытки манипулировать условиями, чтобы получить более высокие цены, чем они могли бы получить на свободном рынке.[4] Существуют следы этой практики в древние времена, и история Средневековья полна свидетельств как монополистической практики, так и усилий по ее предотвращению или контролю.

Если иметь в виду этот факт, это может помочь нам мысленно выделить четыре характеристики предпринимательства, которые легко и постоянно путают, а именно: крупный индивидуальный капитал, крупное производство, корпоративная организация и монополия.[5] Очевидно, что любая из этих особенностей может проявляться без другой; например, человек с крупным совокупным капиталом может распределять свои инвестиции между большим количеством мелких предприятий, таких как фермерские хозяйства, без следов корпоративной организации или монополии, и можно привести многочисленные примеры крупного производства, или корпоративной организации, или монополии без одной или нескольких других особенностей.

Но наличие любой из этих особенностей является благоприятным условием для развития остальных. Следовательно, они часто встречаются вместе, и в последнее время это происходит все чаще. Трудно сказать в каждом, действительно, в любом случае, какая особенность была причиной, а какая следствием в этом развитии, но в целом крупное производство, по-видимому, было первичным. Сама по себе ставшая возможной благодаря изобретениям, улучшенному транспорту и расширению рынков, она, в свою очередь, помогла сколотить крупные индивидуальные состояния, а затем породила потребность в корпоративной форме организации. А монопольную власть, без сомнения, легче получить за счет крупных скоплений капитала в корпорации, обладающей преимуществами крупного производства.

§ 6. #Рост крупной промышленности в девятнадцатом веке.# Значительный рост проблемы монополий в последнее время частично объясняется как результат роста крупной промышленности, не как единственной причины, а как благоприятного условия. До середины прошлого века домашняя промышленность, использующая инструменты, на фермах и в домах, где большая часть используемых вещей производилась в семье, все еще была типичной организацией в Соединенных Штатах.[6] Семья производила продуктов питания и одежды несколько больше, чем ей было нужно, и обменивалась ими со своими соседями; то же самое с обувью, свечами, мылом и вяленым мясом. Первые фабрики, выросшие из домашней промышленности, были небольшими. С тех пор действуют две противодействующие силы, влияющие на соотношение производственных предприятий к численности населения. Количество небольших предприятий увеличилось за счет множества отраслей промышленности, производящих вещи, которые когда-то производились на фермах, а также за счет растущих требований к комфорту и роскоши. Многие предприятия, производящие основные продукты, которые можно транспортировать, были объединены или расширены, так

что в среднем единица производства теперь намного больше. Количество хлопчатобумажных фабрик в 1900 году было примерно таким же, как и семьдесятю годами ранее, в то время как население выросло в шесть раз. Металлургических заводов в 1900 году было меньше, чем в 1880 году. В отраслях, имеющих местные рынки или местные источники материалов, таких как мукомольные и лесопильные заводы, изменение в количестве было меньшим, поскольку многие небольшие предприятия были открыты в отдаленных районах в то же время, когда фабрики стали крупнее в крупных населенных пунктах. Но среднее количество работников и средний капитал на одно учреждение увеличивались в каждый период между переписями.

§ 7. #Методы формирования объединений.# Объединения ранее независимых предприятий могут быть более или менее полными и осуществляться разными методами. Это четыре основных метода:

- (1) Пул, с помощью которого предприятия продолжают управляться отдельно, но разделяют трафик (или выпуск продукции), или прибыль, или территорию в заранее установленных пропорциях.
- (2) Траст в юридическом смысле (как определено выше в разделе 5).
- (3) Холдинговая компания, корпорация с единственной целью владения акциями или их контрольным количеством в различных корпорациях, в остальном номинально независимых.
- (4) Консолидация в одну компанию.

Можно выделить по крайней мере пять второстепенных методов; здесь они пронумерованы последовательно с предыдущими четырьмя.

- (5) Аренда одной компанией заводов одной или нескольких других компаний.
- (6) Владение одной корпорацией акциями другой корпорации, достаточное для оказания существенного влияния на ее политику, если не абсолютного контроля.
- (7) Владение акциями двух или более конкурирующих компаний одним и тем же физическим лицом или группой физических лиц в такой степени, чтобы существенно унифицировать политику конкурирующих компаний.
- (8) Взаимосвязанные директораты, то есть советы директоров конкурирующих компаний, в состав которых входят одно или несколько лиц, являющихся директорами.
- (9) Джентльменские соглашения, простые дружеские неформальные конференции и договоренности относительно общей политики.

§ 8. #Рост комбинаций после 1880 года.# Несомненно, промышленность до 1860 года имела некоторые элементы монополии. Монополия составляла часть банковской проблемы; она почти сразу начала проявляться на железных дорогах и быстро увеличивалась по мере строительства уличных железных дорог и других коммунальных служб. Но после 1880 года произошло образование большего числа промышленных предприятий, которые, по-видимому, обладали определенной монопольной властью. В период с 1890 по 1900 год это движение было еще более стремительным. Консолидация имела место в больших масштабах на железных дорогах и в обрабатывающей промышленности. Многие из этого было такого рода, что это вообще не

отражено в цифрах, показывающих количество предприятий и служащих. В данных об этом движении, предоставленных различными органами власти, обнаруживается много расхождений, поскольку не существует общепринятого правила, по которому определялся бы отбор компаний для включения в списки. Один финансовый орган привел следующие цифры [7] относительно промышленных компаний, реорганизованных в более крупные подразделения в Соединенных Штатах в период с 1860 по 1899 год, не включая объединения в таких отраслях, как банковское дело, судоходство и железнодорожные перевозки. Некоторые из включенных сюда предприятий обладают большой монопольной властью, а другие, вероятно, практически не обладают ею.

Номер десятилетия Организованный Общий Номинальный Капитал

1860-60	2	\$ 13,000,000	1870-79	4	135,000,000	1880-89	18
288,000,000	1890-99	157	3,150,000,000	-----	---	-----	Итого, 40 лет
\$3,586,000,000							181

§ 9. #Великий период формирования доверия.# Количество организованных трестов и капитал, представленный этим движением, в последнее из этих десятилетий были в семь раз больше, чем за тридцать лет до этого. Цифры по годам за десятилетие 1890-1899 годов следующие:

Номер десятилетия Организованный Общий Номинальный Капитал

1890	6	\$82,000,000	1891	13	168,000,000	1892	13	140,000,000
1893	5	226,000,000	1894	2	35,000,000	1895	7	104,000,000
1896	3	40,000,000	1897	6	93,000,000	1898	22	574,000,000
1899	80	1,688,000,000	-----	--	-----	-----	Итого, 10 лет	157
								\$3,150,000,000

Влияние большого процветания проявляется в большом количестве комбинаций; но в 1893 году их было меньше, хотя общий номинальный капитал (акции и облигации) по-прежнему был самым большим за всю историю. Затем наступил период депрессии 1894-97 годов, когда и численность населения, и капитал были сравнительно невелики. Затем, с 1898 по 1901 год, последовал период величайшего образования трестов, которое когда-либо видел мир.

Список за эти четыре года содержит названия наиболее широко известных американских комбинаций, некоторые из которых приведены здесь с указанием лет их образования: 1898, American Thread, National Biscuit; 1899, Amalgamated Copper, American Woolen, Royal Baking Powder, Standard Oil of N.J., American Hide and Leather, United Shoe Machinery, American Window Glass; 1900, Crucible Steel, American Bridge; 1901, United States Steel Corporation, Consolidated Tobacco, Eastman Kodak, American Locomotive.

§ 10. #Рост движения к объединениям.# В списке другого органа власти [8] оказывается, что данные по всем промышленным трестам приведены в круглых числах следующим образом:

Количество

Приобретенных заводов Всего

Дата Номер или контролируемый Номинальный капитал

1 Января 1904 г. 318 5288 \$7,246,000,000

Эти цифры по сравнению с приведенными выше указывают на то, что промышленные тресты выросли примерно вдвое за 1900-1903 годы включительно. Вероятно, большая часть этого роста пришлась на 1900 и 1901 годы; затем движение стало очень медленным из-за, как принято считать, возбужденного общественного мнения, более энергичного судебного преследования со стороны правительства и принятия дополнительного законодательства против трестов. Цитируемый ранее орган власти приводит более полный список из шести групп всех монополистических комбинаций в Соединенных Штатах на дату 1 января 1904 года следующим образом (только что приведенные выше цифры представляют собой итоговые данные по первым трем группам):

Общее номинальное количество заводов

Количество групп Приобретенного или контролируемого капитала

1. Крупные промышленные тресты	7 1528 2 260 000 000 долларов
2. Мелкие промышленные тресты	298 3426 4 055 000 000
3. Другие промышленные тресты в процессе реорганизации или реорганизации	13 334 528,000,000
4. Франчайзинговые тресты	111 1336 3,735,000,000
5. Great steam railroad groups	6 790 9 017,000,000
6. Allied independent	10 250 380,000,000

Итого,	445 8664 \$20,000,000,000

§ 11. #Мотив избегать конкуренции.# Это замечательное движение к формированию объединенных корпораций из ранее независимых предприятий вызвало множество объяснений. Организаторы трастов в качестве первого объяснения своих действий заявили, что это был необходимый результат чрезмерной конкуренции. Нельзя отрицать, что образованию трастов часто предшествовала жесткая борьба и снижение цен. Но поскольку эта чрезмерная конкуренция обычно начинается с той самой целью, чтобы принудить других к объединению, такое объяснение напрашивается само собой. Она ошибочна еще и потому, что игнорирует принцип предельности в проблеме прибыли. Прибыль никогда не бывает одинаковой на всех заводах, и для тех производителей, которые находятся на грани конкуренции, она может показаться чрезмерной. Как правило, именно крупнейшие и сильнейшие фабрики, находящиеся в более благоприятном положении, чтобы избавиться от назойливых конкурентов, заставляли более мелкие и слабые отрасли входить в доверие. В других случаях более мелкие предприятия стремились быть привлеченными по хорошей цене, хотя они могли бы продолжать работать независимо с умеренной прибылью. Поэтому, когда говорят, что конкуренция разрушительна, это может быть частичной правдой, но, скорее всего, это шутка, отражающая веселый юмор преуспевающих промоутеров комбинации.

§ 12. #Мотив для достижения экономии.# Еще одним преимуществом объединения конкурирующих предприятий, на котором особо подчеркивалось, была экономия за счет крупного производства.[9] Экономия, которая возможна на одном заводе, может быть еще большей в ряде объединенных или федеративных отраслей промышленности. Затраты на управление, количество имеющихся запасов, рекламу, затраты на продажу продукта - все это может быть меньше в расчете на единицу продукции. Каждая независимая фабрика должна посылать своих барабанщиков в каждую часть страны в поисках бизнеса. В сочетании они могут разделить территорию, посетить каждого продавца и получать более крупные заказы при меньших затратах. Крупная агрегация может лучше контролировать кредит и избежать потерь из-за безнадежных долгов. Регулируя и выравнивая производительность в различных регионах, он может работать практически на полную мощность. Знание ситуации в целом может снизить трения. Комбинация имеет преимущества при транспортировке. У него может быть центр обмена заказами и отгрузки из ближайшего источника поставок. Наименее эффективные фабрики могут быть сначала закрыты, когда спрос падает. Фабрики могут быть специализированы для производства того, для чего каждая из них лучше всего подходит. Масштабы отрасли и ее присутствие в разных населенных пунктах часто, в период формирования доверия, служили укреплению ее влияния на железные дороги и увеличению ее политической, а также экономической мощи.

Другой фазой корпоративного роста является "отраслевая интеграция", то есть объединение под единым контролем целого ряда отраслей. Одна компания может транспортировать железную руду через все процессы от рудника до готового продукта. Железнодорожная линия на другом конце континента владеет собственными пароходами для доставки товаров в Азию или Европу. Крупные оптовые компании владеют продукцией целых фабрик или контролируют ее.

§ 13. #Прибыль от монополии и выгоды промоутеров.# Существуют, однако, хорошо признанные ограничения для экономики крупного производства на одном предприятии[10], и в последнее время наблюдается все возрастающий скептицизм относительно чистой экономики, фактически связанной с объединениями. Несомненно, объединение нескольких старых растений иногда приводило к немедленному улучшению более слабых. Новая метла подметает чисто. Это движение произошло одновременно с развитием "эффективной инженерии" и "научного учета затрат", и эти более совершенные методы, уже разработанные и применяемые на сравнительно небольших заводах, могли быть быстрее распространены на другие заводы, включенные в объединение. Более того, личные организации на отдельных предприятиях были доведены до высокого уровня эффективности благодаря стимулированию конкуренции, и есть основания опасаться, что после нескольких лет централизованной бюрократической организации значительная часть этой эффективности может быть утрачена.

Кажется, нет никаких сомнений в том, что сильным мотивом для формирования комбинаций является выгода для организаторов.[11] Каким бы ни был более щедрый мотив или более фундаментальная экономическая причина, выдвинутая промоутерами, инвестирующая публика уверенно ожидала, что главным результатом станет повышение цен. Промоутеры комбинации получают как косвенную, так и прямую выгоду. Есть выгода от производства и продажи товаров потребителям, и есть выгода от финансового управления, от роста и падения стоимости запасов. Промоутеры той или иной комбинации часто ожидают получить от продаж инвестирующей публике гораздо больше, чем от продаж потребителю продукта. Сезон

процветания и уверенности, когда постоянно обсуждаются трасты и их огромные прибыли, оказывает такое же влияние на общественное сознание, как открытие золота в Калифорнии и на Клондайке. Затем промоутеру пора предлагать акции инвесторам без ограничений.

§ 14. #Способность монополии повышать цены#. Нет никаких сомнений в том, что формирование комбинации из конкурирующих предприятий может дать и дает контроль над ценами, монопольную власть, которой не обладают отдельные конкурирующие предприятия. Такого же рода могущество может быть достигнуто за счет роста одного предприятия, опережающего всех своих конкурентов, или за счет выхода на рынок нового предприятия, поддерживаемого могущественными капиталистами. Но это привело бы к более медленным и менее масштабным результатам, чем формирование комбинации.

Конечно, фундаментальные принципы ценообразования не могут быть изменены трастом; монополия на продажу может влиять на цену только так, как она влияет на спрос или предложение.[12] Самое сильное доверие, которое когда-либо существовало, не было всемогущим. Много небрежных выражений по этому поводу можно услышать даже от обычно осторожных авторов и ораторов: "Фонд может устанавливать свои собственные цены", "обладает неограниченным контролем", "может определять, сколько он будет платить и за что будет продавать". Это подразумевает, что трасты доброжелательны, поскольку цены, которые они устанавливают, обычно не намного превышают конкурентные цены в прошлом. Такой взгляд не учитывает силы, которые ограничивают цену, которую может устанавливать монополия. Если предложение остается неизменным, никакое доверие не может заставить цену подняться выше. Монополия обычно направляет свои усилия на то, чтобы повлиять на предложение, предоставляя цене регулироваться самой. Это может повлиять на предложение либо за счет сокращения собственного производства, либо за счет запугивания и вытеснения конкурентов. Верно, что такой логический порядок событий не всегда соответствует действительности. Фонд не может сначала ограничить предложение, а затем ждать, пока цены сами скорректируются; он может сначала повысить свои цены, но если он не готов ограничить предложение в соответствии с новыми возникающими условиями спроса, такие действия будут напрасными. Контроль над источниками поставок является логическим объяснением более высокой цены, даже если ограничение предложения осуществляется позже путем последовательных действий, которые считаются необходимыми для поддержания более высокой цены.

Отчет Федеральной промышленной комиссии, которая с 1898 по 1901 год расследовала деятельность трестов, показал, что сразу же после их образования промышленные объединения повысили свои цены.[13] Цены могут быть снижены снова, но только тогда и там, где конкуренция становится проблематичной, вызывая тем самым либо "ценовые войны", либо дискриминацию.

[Сноска 1: см. Том I, стр. 76.]

[Сноска 2: Как в списке в разделе 8 ниже.]

[Сноска 3: См. Том I, главы 8 и 31.]

[Сноска 4: См. Том I, гл. 8, о конкуренции и монополии, и гл. 31, о монопольных ценах и крупном производстве. Понимание определений и общих принципов, различающих конкуренцию и

монополию, является необходимой предпосылкой для плодотворного обсуждения практической проблемы монополии.]

[Сноска 5: см. Том I, стр. 267, о капитале; стр. 388-393, о крупном производстве. Смотрите также ссылки в предыдущем примечании о монополии; и гл. 27, разделы 1 и 2, о корпоративной организации.]

[Сноска 6: см. выше, гл. 26, раздел 3; и гл. 25, разделы 6 и 7.]

[Сноска 7: Составлено на основе данных, приведенных "Коммерческим журналом и коммерческим бюллетенем", перепечатано в "Коммерческом ежегоднике", том V, 1900, стр. 564-569.]

[Сноска 8: Джон Муди, "Правда о трестах", 1904]

[Сноска 9: См. Том I, стр. 388-393.]

[Сноска 10: См. Том I, стр. 391-392.]

[Сноска 11: См. Том I, стр. 334, о функции промоутера.]

[Сноска 12: См. Том. I, стр. 80-85, 382-387, 394-396.]

[Сноска 13: Краткое изложение этих доказательств приведено в книге автора "Принципы экономики" (1904), стр. 327-330. Более полное изложение результатов выводов Комиссии можно найти в книге "Проблема доверия" Дж.У. Дженкса, который выступал в качестве эксперта при расследовании.]

ГЛАВА 29

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ОТНОШЕНИИ МОНОПОЛИИ

§ 1. Моральные суждения о конкуренции и монополии. § 2. Общественный характер частной торговли. § 3. Пагубные экономические последствия монопольной цены. § 4. Общее право об ограничении торговли. § 5. Растущее неодобрение объединения компаний. § 6. Конкуренция иногда благоприятствует независимо от результатов. § 7. Повышение внимания к результатам соревнований. § 8. Общеправовое средство защиты от монополии неэффективно. § 9. Первое федеральное законодательство против монополии. § 10. Политика антитрестовского закона Шермана. § 11. Политика монополии-принята-и-регулируется. § 12. Область его применения. § 13. Промышленные тресты — естественная эволюция? § 14. Искусственный рост против естественного. § 15. Виды недобросовестной практики. § 16. Растущая концепция честной конкуренции. § 17. Проблемы с трестом в 1912 году. § 18. Антитрестовское законодательство 1914 года.

§ 1. #Моральные суждения о конкуренции и монополии.# Каким должно быть отношение общества к монополии? Хорошо это или плохо по сравнению с конкуренцией? Некоторые очень сильные этические суждения, имеющие отношение к практическим проблемам, встречаются в массовом сознании, связанном с идеями конкуренции и монополии. Конкуренция обычно считается плохой, если смотреть на нее с точки зрения конкурентов, которые из-за нее проигрывают, и такой же хорошей, если смотреть с точки зрения трейдеров на другой стороне рынка, которые выигрывают от этой конкуренции. Конкуренция между покупателями, таким

образом, представляется продавцам хорошей вещью; конкуренция между продавцами самим себе представляется плохой вещью (*инаоборот*). Многие люди, движимые сочувствием, объявляют конкуренцию среди низкооплачиваемых и недоедающих работников плохой практикой, и каждый работник убежден, что так оно и есть в его собственной профессии. Тем не менее, почти все люди сходятся во мнении, что конкуренция - это хорошо в большинстве отраслей, которые, как считается, обеспечивают "широкую общественность". Общественность считает монополию неправильной в таких случаях, а конкуренцию нормальным и правильным условием торговли. И все же есть люди, заинтересованные в "крупном бизнесе", которые считают конкуренцию чем-то плохим, а монополию - имеющей, по сути, природу дружеского сотрудничества. Корни этих мнений, или предрассудков, легко обнаружить в теоретическом изучении природы монополии.[1] Тем не менее, часто разные мужчины или группы мужчин так сильно переживают по этому поводу, рассматривая его со своих собственных точек зрения, что они совершенно неспособны понять, как кто-то другой может чувствовать иначе. Таким образом, возникает много бесцельных споров.

§ 2. #Общественный характер частной торговли. Любое такое общее суждение, как у общественности, хотя оно и может быть ошибочным в некоторых деталях, скорее всего, является результатом большого опыта. В конкурентной торговле есть общественный характер, который разрушает монополия. Даже на простом аукционе, когда торги действительно конкурентные, цена гораздо меньше зависит от грамотного торга, блефа или упрямства, чем в случае изолированной сделки. Каждый участник торгов вынужден из корыстных побуждений превзойти своих менее нетерпеливых конкурентов, и, таким образом, пределы, в пределах которых цена должна упасть, строго установлены. Продажа с аукциона в меньшей степени является чисто личным делом, приобретает более общественный аспект, носит более социализированный характер, чем изолированная торговля, в большей степени зависит от сил, неподконтрольных какому-либо одному человеку, и приводит к более определенному установлению цены. Цена на более развитом рынке является результатом игры безличных сил или, по крайней мере, игры личных сил, которые подчиняются правилам рынка.[2] Эту цену люди готовы признать справедливой. Она носит демократический характер, тогда как рост монополярной цены вызывает негодование, поскольку является результатом личной и воспринимается как деспотическая власть. Монополярная цена - плохая цена для того, кто ее платит, не только потому, что это высокая цена, но и потому, что она носит характер личного вымогательства.

Средневековое понятие *justum pretium*, справедливой цены, возможно, часто применялось неправильно, и его часто критиковали и высмеивали экономисты в период идеализированной конкуренции (от Адама Смита до Джона Стюарта Милля). Но в основе этой идеи лежало суждение о том, что общие единообразные цены, установленные на открытом рынке, являются надлежащими нормами для определения цен, когда один из трейдеров оказывается в исключительно невыгодном положении. Современный мир был вынужден пересмотреть концепцию справедливой цены.

§ 3. #Пагубные экономические последствия монополярной цены.# Теоретический анализ подтверждает эту точку зрения. Любое проявление монополярной власти над ценой не позволяет некоторым, более слабым участникам торгов, получить какой-либо из желаемых товаров или ограничивает их наиболее востребованными единицами. То, что можно назвать "теоретически правильной ценой"[3] при двусторонней конкуренции, - это та, которая допускает максимальное

количество сделок с маржой прибыли для каждого трейдера. При сужении возможности замещения товаров торговлей уменьшается совокупная стоимость товаров для большинства мужчин. Таким образом, все граждане, ставшие жертвами искусственно созданного дефицита, смотрят на монополию как на "зло" точно так же, как они относятся к злу природы — засухе, саранче, пожарам и мору. Монополия оказывает косвенное и более отдаленное воздействие на дух всех тех, кто с ней торгует. Если они являются производителями, продающими по ценам, сниженным монополией, их денежные доходы сокращаются; если они являются потребителями, покупающими по монопольным ценам, их реальные доходы снижаются; в любом случае их психические доходы, мотивы всей промышленности, уменьшаются, и их производственная энергия ослабевает.

§ 4. #Общее право об ограничении торговли.# Первый зарегистрированный случай в английском праве, когда суды пытались предотвратить ограничение конкуренции по соглашению, восходит к 1415 году, во времена правления Генриха V. Это был очень простой случай договора об ограничении торговли, по которому красильщик соглашался не заниматься своим ремеслом в пределах города в течение полугода. Суд признал контракт незаконным (и, следовательно, не имеющим законной силы в суде) и вынес строгий выговор изготовившему его мастеру. Так была сформулирована доктрина о моральной и юридической обязанности каждого экономического агента конкурировать полностью, свободно и без ограничений в своих действиях, даже ограничений, налагаемых на него контрактом, добровольно заключенным для его собственной выгоды.

Только в восемнадцатом веке эта жесткая доктрина была несколько смягчена, чтобы разрешить продажу бизнеса по "доброй воле" на ограниченных условиях и некоторые "разумные" контракты, ограничивающие торговлю. Позже в результате судебных толкований акцент был несколько смещен с понятия свободной конкуренции на понятие "честной" конкуренции, с тем чтобы разрешить контракты, предусматривающие умеренное ограничение торговли, при сохранении существенного элемента конкуренции. Так, было сказано, что производитель пианино может по контракту предоставить эксклюзивное агентство дилеру на определенной территории, поскольку существует множество других конкурирующих марок пианино, и такой контракт "не направлен ни на подавление конкуренции, ни на регулирование производства или продажи какого-либо товара".[4] Но при таких умеренных ограничениях суды по делам общего права неизменно отклоняли контракты, ограничивающие торговлю, которые, по-видимому, наносят ущерб третьим сторонам, будь то производители или потребители.

§ 5. #Растущее неодобрение объединения.# В одном отношении отношение судов стало строже. Некоторые более ранние случаи касались доктрины о том, что то, что человек может делать в одиночку, является законным, если оно делается в сочетании с другими. Действительно, в сравнительно недавнем деле [5] было заявлено в отношении группы дилеров, согласившихся не иметь дела с другими, что "желание освободиться от конкуренции было достаточным оправданием" для таких действий. Но общая тенденция заключалась в доктрине, согласно которой совокупность людей "обладает пагубными силами и влияниями, которыми не обладает отдельный человек". Следовательно, угрозы ассоциаций торговцев (розничных или оптовых торговцев) не иметь дел с другим лицом, если оно продолжит иметь дело с какой-либо третьей стороной, были объявлены действиями по ограничению торговли.[6] Тем не менее, в упомянутом деле суд, по-видимому, был больше озабочен защитой "отдельного человека от посягательства на его права со стороны высшей власти", "одной из самых священных

обязанностей судов", чем правами и интересами широкой общественности, которым угрожает такое ограничение торговли.

§ 6. #Конкуренция иногда выигрывает независимо от результатов.# В другом отношении суды колебались в своем отношении к конкуренции, поскольку общая доктрина заключается в том, что конкуренция, особенно снижение цен, абсолютно оправдана, независимо от обстоятельств. В ведущем английском случае [7] факты заключались в том, что более крупные пароходные компании послали в Ханькоу дополнительные корабли, которые теперь образно называются "боевыми кораблями", чтобы "разбить" грузы, чтобы разорить владельцев бродячих пароходов и вытеснить их с поля боя. Суд постановил, что это не является юридическим нарушением прав владельцев пароходства tramp, и отверг идею о том, что суд рассматривает мотивы снижения цен или каким-либо образом принимает во внимание то, что суд назвал "неким воображаемым нормальным стандартом грузов и цен". И об этом случае юрист вынужден сказать: "Несомненно, только что процитированное превосходное мнение представляет закон повсюду", даже если есть другие случаи, которые трудно согласовать с ним.[8]

Для the economist, не связанного подобным образом юридическим прецедентом, такой вердикт с самого начала был невозможен. Суд, по-видимому, считал, что речь шла только о правах частных истцов, владельцев бродячих пароходов, а не о правах и интересах судоходной общественности; он рассматривал непосредственные, а не конечные последствия "снижения" тарифов; он позволил ввести себя в заблуждение видимостью действий, которые по внешней форме были конкуренцией, но имели своей целью укрепление и поддержание монополии. Эти действия являются формами "недобросовестной" практики, которая будет упомянута позже.[9]

§ 7. #Повышенное внимание к результатам соревнований.# Несмотря на обязательные прецеденты, суды в некоторых более поздних решениях отказались рассматривать конкуренцию как благо, независимо от ее мотивов и последствий. В федеральном деле [10] судья в краткой и острой форме признал пагубность войны ставок, которая могла бы возникнуть в результате угроз определенных сокращений. Они снижают "полезность самих железных дорог и наносят огромный общественный и частный ущерб". На мнение суда, без сомнения, в значительной степени повлиял тот факт, что железнодорожные тарифы уже подлежали регулированию: "Законодательные органы штатов и конгресс приняли все меры предосторожности, чтобы сохранить их справедливыми и обоснованными — справедливыми и разумными для населения и перевозчиков".

В деле штата [11] факты заключались в том, что состоятельный человек открыл парикмахерскую и нанял парикмахера, чтобы причинить вред истцу и выгнать его из бизнеса. Суд признал, что, хотя в качестве общего утверждения "конкуренция в торговле и бизнесе желательна", в определенных случаях она может привести к "тяжким и многообразным обидам для отдельных лиц"; и в этом случае "злонамеренный" богатый человек был объявлен "виновным в необоснованном правонарушении и деликте, подлежащем возбуждению". Экономисты могут лишь признать это суждение достойным восхищения в той мере, в какой оно осуществляется, но оно, как ни странно, ограничивается рассмотрением частных юридических прав потерпевшего конкурента и едва ли дает намек на более высокий критерий для оценки действий конкурентов - общее благосостояние.

§ 8. #Средство правовой защиты от монополии по общему праву неэффективно.# Общее право содержало достаточно запретов, как широких, так и конкретных, в отношении контрактов и действий, ограничивающих торговлю. Общее право также содержало тесно связанный свод доктрин, согласно которым железные дороги, как обычные перевозчики, должны были устанавливать справедливые и недискриминационные тарифы для всех грузоотправителей. Существовало большое количество влиятельных мнений, которые долгое время утверждали, что дело было достаточно освещено, что единственное, что необходимо, - это обеспечить соблюдение общего права. Даже сейчас, после всего, что прошло, в железнодорожных и деловых кругах есть некоторые, кто, похоже, все еще придерживается этого мнения. Но зло железнодорожной дискриминации и другой монополистической практики продолжалось, и по какой-то причине общее право не применялось, за исключением редких случаев, разрозненно и без важных результатов.

Почему? Можно рискнуть ответить, что в общем праве весь вопрос ограничения торговли рассматривался в первую очередь как вопрос о частных правах и лишь случайно как вопрос, касающийся общей государственной политики. Дела рассматривались в судах только по жалобе какого-то человека, который чувствовал себя потерпевшим. В настоящее время ущерб от повышения цен из-за контрактов, ограничивающих торговлю, обычно распространяется среди многих клиентов, и потери любого из них меньше, чем расходы на возбуждение судебного иска. Следовательно, редко случалось, чтобы дела рассматривались в судах, за исключением случаев, когда одна из двух одинаково виновных сторон контракта об ограничении торговли, когда другая сторона каким-либо образом не выполнила свою часть работы. Когда такой незаконный договор об ограничении торговли был доказан в суде ответчиком по гражданскому иску, контракт был признан не имеющим законной силы, и единственным наказанием на практике было то, что истец не мог взыскать свой долг или добиться исполнения обязательств от ответчика.[12] Очень похожая ситуация существовала в случае жалоб физического лица на железнодорожные сборы и услуги.

§ 9. #Федеральное законодательство против монополии.# Принятие Закона о торговле между штатами в 1887 году [13], запрещающего дискриминацию и объединение железных дорог, и Закона 1890 года "О защите торговли от незаконных ограничений и монополий", широко известного как "Антитрестовский закон Шермана", были частью одного общественного движения по борьбе с монополией. С одной точки зрения, как часто говорилось, кажется правдой, что по сути эти статуты были просто актами давно установленных принципов общего права. Раздел 1 закона Шермана объявлял незаконным "любой контракт, комбинацию в форме доверия или иным образом, или сговор, направленные на ограничение торговли между несколькими штатами или с иностранными государствами". Раздел 2 квалифицировал как мелкий проступок "монополизацию или попытку монополизации".

Но с другой точки зрения, эти новые законы продемонстрировали заметные изменения как в концепции затрагиваемых интересов, так и в средствах предотвращения зла. Зло, наконец, было понято как общеобщественное зло; законы предназначены не просто для защиты отдельных лиц, [14] но и "для регулирования торговли", "для защиты торговли и коммерции". Что еще более важно, на государственных должностных лиц (окружных прокуроров Соединенных Штатов) была возложена обязанность возбуждать справедливое судебное разбирательство "для предотвращения и пресечения" нарушения Закона Шермана, и была создана специальная комиссия для рассмотрения железнодорожных дел. Именно эта инициатива правительства,

отношение к проблеме как к проблеме общего благосостояния, ознаменовали новую эпоху в этой области. Предлагаемые методы и учреждения могут поначалу оказаться неадекватными и неэффективными, но время и опыт могут исправить эти недостатки.

§ 10. #Политика антитрестовского закона Шермана.# Но в важных отношениях мнения и политика еще не были четкими и последовательными. Они переходили от одной концепции метода решения проблемы к другой. Было ясно только, что *принцип невмешательства* был отложен в сторону. Существуют три другие возможные стратегии, отражающие столько же различных концепций проблемы монополии: (1) преследуемая монополия, (2) принимаемая и регулируемая монополия, (3) поддерживаемая и регулируемая конкуренция. Политика преследования монополии носит чисто негативный характер. Такова политика закона Шермана. Он не выступал против каких-либо позитивных действий по заключению монополистических контрактов и формированию комбинаций, но объявил их незаконными и предусмотрел судебное преследование и наказание за них после того, как вред был нанесен. Великая эпоха формирования комбинаций[15] последовала за принятием этого закона. Действительно, недостаток опыта у министерства юстиции, отсутствие энергичных усилий по обеспечению соблюдения закона и медлительность судов были в значительной степени виноваты в таком результате. Закон оказался более эффективным для предотвращения новых комбинаций, поскольку он был успешно применен в нескольких известных случаях. Но как только были сформированы крупные комбинации и в дело были вовлечены сложные индивидуальные финансовые интересы, суды оказались неспособными отменить содеянное. На практике наиболее радикальным средством правовой защиты, применяемым в соответствии с законом, было расторжение огромных комбинаций, сформированных спустя годы после вступления закона в силу. Это было названо работой по расшифровке яиц. Наиболее заметными делами были дела Standard Oil Company и Табачной компании, вынесенные в 1911 году, результаты которых оказались абсурдно тщетными.

§ 11. #Политика монопольно-принятой-и-регулируемой.# Вторую политику можно назвать политикой монопольно-принятой-и-регулируемой. Это представлено Законом о торговле между штатами (сначала слабо, а после внесения в него поправок - более энергично) и огромной массой законодательных актов штатов, ставящих местные и междугородные коммунальные службы под контроль регулирующих комиссий. В течение нескольких десятилетий после развития этих отраслей общественность верила в конкуренцию как в эффективный регулятор. Если монопольные цены были слишком высоки, нанималась другая компания для строительства параллельной железной дороги или другой линии конного транспорта на соседней улице или прокладки другого комплекта газовых труб в том же квартале. Почти с самого начала некоторые изучающие этот предмет увидели расточительность и бесполезность такого рода соревнований, и почти полвека спустя общественность неохотно пришла к этому мнению. Тем не менее, как это ни печально, та же история должна была повториться в отношении телеграфной и телефонной промышленности, и в некоторых кругах конечный результат еще не признан. Сам Закон о торговле между штатами, со странной непоследовательностью, содержит положение о борьбе с объединением в пулы (раздел 5), целью которого, по-видимому, было усилить конкуренцию в отношении ставок, что в настоящее время практически невозможно в соответствии с другими положениями закона. Считалось, что политика "принятия монополии" предполагает в качестве необходимой черты государственное регулирование тарифов вплоть до их абсолютной фиксации, если это необходимо. Стал общепринятым принцип, согласно которому там, где заканчивается конкуренция, начинается

государственное регулирование цен и услуг. Предприятия-монополисты являются *ipso facto* квазигосударственными учреждениями.

§ 12. #Область его применения#. Эта политика, постепенно расширяющаяся на практике, стала применяться к классу отраслей, которые, за неимением лучшего названия, называются местными коммунальными предприятиями. Единственная общая характеристика, которая есть у всех них, заключается в том, что продаваемая услуга или продукт требует для своей доставки дорогостоящего, постоянного физического оборудования и специального использования автомобильных дорог общего пользования. Таким образом, газовые трубы, водопроводные трубы, столбы и провода для телеграфа, телефонов и электрического освещения, уличные железные дороги, обычные паровые железные дороги и некоторые другие второстепенные отрасли промышленности - все они отвечают этому тесту.[16]

Примерно с 1900 года один штат за другим расширял полномочия своей государственной железнодорожной комиссии или создавал новую корпоративную комиссию для регулирования этих "местных" или "коммунальных услуг".[17] Они многого достигли, но развитие такого рода регулирования во многих случаях не продвинулось дальше корректировки относительных тарифов и отмены дискриминации между различными лицами и классами потребителей. Опыт показал большую трудность определения того, что является справедливым абсолютным уровнем сборов. Развивается новая наука бухгалтерского учета, призванная помочь в решении проблемы, сложность которой выходит за рамки имеющихся в наличии учреждений, способных с ней справиться. При такой политике, применяемой к фазе монополизации местных коммунальных служб (и железных дорог), все еще остается проблема промышленных трестов на производственных предприятиях.

§ 13. #Промышленный трест — естественная эволюция?# Политика, которой человек склонен придерживаться в отношении промышленных трестов, во многом зависит от ответа на вопрос: являются ли промышленные тресты естественным развитием? В такой простой форме вопрос несколько расплывчат, но мысль тех, кто отвечает на него утвердительно, позитивна, хотя и не всегда полностью ясна. Они (по крайней мере, крайние представители этой точки зрения) заявляют, что трасты были, есть и будут оставаться результатом "естественной эволюции" условий ведения бизнеса, столь же неизбежной, как и великие изменения в физическом мире. Если это так, то человек и общество должны признать факты, не должны напрасно тратить усилия на борьбу с судьбой, а должны принять доверие и реализовать свои возможности для блага. И они объявляются великими, поскольку предполагается, что без трестов вся экономия крупного производства должна быть принесена в жертву. Говорят, что непреодолимые экономические силы создают все более крупные бизнес-единицы; дружеское сотрудничество и единые действия должны занять место конкуренции в бизнесе.

Результатом должна стать монополия во всех важных отраслях обрабатывающей промышленности и, возможно, торговли. Учитывая отношение общественности к монополии, ее признание требует ее регулирования. Этот аргумент подкрепляется ссылкой на опыт железных дорог и других местных коммунальных служб, где общественное мнение после долгих колебаний признало конкуренцию практически невозможной, а монополию неизбежной. Поскольку крайности часто сходятся, взгляд на промышленный трест как на естественную эволюцию наиболее предпочтителен, с одной стороны, представителями "большого бизнеса", уже финансово заинтересованными в трестах, а с другой стороны, наиболее радикальными

коммунистами (или социалистами), идеалом которых является полная монополизация промышленности правительством.

§ 14. #Искусственный рост против естественного.# Этой точке зрения противостоит глубокое и широко распространенное общественное мнение или предубеждение, направленное против доверия и в пользу конкуренции. Общее мнение в этом случае (как не всегда) находит большую поддержку в специальных экономических исследованиях методов, с помощью которых возникли существующие промышленные тресты. Сначала должным образом ставится вопрос; что именно подразумевается под "естественным"? В каком-то смысле все было естественным результатом эволюции — паровой двигатель, подводная лодка, бойкот, милитаризм. В столь же хорошем, если не лучшем смысле, каждое механическое изобретение и каждый метод промышленной организации являются искусственными, были результатом выбора и усилий человека. В любом случае люди могут выбрать как хорошее или отвергнуть как неподходящее или плохое любое конкретное механическое устройство, и общество может решить принять какую-либо конкретную политику в отношении определенной формы организации бизнеса и определенных деловых практик (если, конечно, наша философия не является философией автоматизма, грубой решительности или фатализма в отношении всех человеческих дел).

Теперь, когда мы рассматриваем методы, которые известные тресты действительно применяли и, по-видимому, должны были применять, даже когда они уже были мощными одиночными предприятиями, для уничтожения своих конкурентов и достижения своей монопольной власти, слово "естественный", кажется, с трудом описывает этот процесс. Доказательства основаны не на слухах, а воплощены в длинной череде судебных решений и в многочисленных специальных расследованиях, проводимых правительственными комиссиями и должностными лицами.[18]

§ 15. #Виды недобросовестной практики#. Эти доказательства представляют собой поразительный набор "недобросовестных практик" и "недобросовестных" форм конкуренции, которые, какими бы новыми они ни казались, по сути, относятся к тому виду, который был незаконным в соответствии с общим правом в течение последних пятисот лет. Многие из этих практик были откровенно нечестными, многие из них были отвратительно подлыми. Разнообразные разновидности недобросовестной конкуренции можно условно сгруппировать по трем разделам в зависимости от того, связаны ли они с (1) незаконными услугами, получаемыми от государственных или квазигосударственных должностных лиц; (2) дискриминацией в отношении клиентов или контролем над ними; (3) Нечестная тактика в отношении конкурентов.

(1) Среди практик первой группы - дискриминационные тарифы и скидки железных дорог, фаворитизм в вопросах налогообложения, неправомерное влияние в законодательных органах, специальные манипуляции тарифными ставками через мощное лобби или платных агентов, неправомерное влияние в судах за счет найма высококвалифицированных юристов, которые часто позже становились судьями.

(2) К числу недобросовестных действий по отношению к клиентам относятся дискриминация между ними посредством различных форм снижения цен, предоставления кредитов и видов услуг. Свобода розничных дилеров ограничена множеством способов, таких как установление цен при перепродаже, требование эксклюзивных сделок и принуждение к полной линейке.

(3) Все только что упомянутые методы, используемые в отношениях с клиентами, также нечестны по отношению к конкурентам. С той же целью используются многие другие методы, такие как: переманивание своих сотрудников или подкуп их для работы в качестве шпионов, выплата секретных комиссионных, ложная реклама, представление конкурентов в ложном свете, подражание их образцам в товарах некачественного изготовления, прекращение их кредитования или поставок материалов, приобретение акций конкурирующих компаний, злонамеренные иски, нарушение патентов, запугивание угрозами нанесения ущерба бизнесу или скандального разоблачения, деятельность фиктивных независимых компаний.

§ 16. #Растущая концепция честной конкуренции.# Любой промышленный трест, который смог добиться господства и монопольной власти только за счет использования таких практик или какой-либо их части, вряд ли можно считать результатом "естественной эволюции". Если "искусственный" означает использование искусственных средств, то, несомненно, это развитие заслуживает прилагательного. И все же, даже если оно не естественное, это развитие можно считать "неизбежным", поскольку природа человека такова, какова она есть. Но очевидный факт заключается в том, что пока существовало движение великого доверия, не предпринималось никаких усилий, достойных этого названия, для обеспечения соблюдения даже существовавших тогда законов и противодействия этому искусственному развитию. Такое же утверждение о неизбежности когда-то часто выдвигалось в отношении дискриминационных железнодорожных тарифов и скидок - зла, которое в значительной степени было исправлено только с периода 1903-1906 годов, когда, наконец, были приняты разумные меры.

Тем, кто пришел к пониманию проблемы в этом свете, признание промышленной монополии с ее сложной задачей установления государственными комиссиями цен на бесчисленные виды и качества товаров казалось по меньшей мере преждевременным. Скорее, первым шагом к решению, по-видимому, было энергичное предотвращение недобросовестной практики, а следующим шагом - позитивное регулирование "честной конкуренции". [19] Фундаментальной идеей этого является установление единой рыночной цены (плюс фрахт) в любой момент времени для всех клиентов предприятия. Согласно этому плану потенциальная конкуренция стала бы реальной, и малые эффективные предприятия могли бы успешно конкурировать в своих областях с крупными предприятиями, которые поддерживали цены выше истинно конкурентного уровня. Даже общее снижение цен крупным предприятием с очевидной целью уничтожения более мелких конкурентов является недобросовестной конкуренцией в соответствии с этой концепцией. В течение многих лет признавалось, что реализация этой политики требует принятия законодательства о единых ценах и создания комиссии по исполнению закона.

§ 17. #Проблемы с доверием в 1912 году#. Кампания 1912 года интересным образом представила три описанные выше стратегии. Республиканская партия во главе с президентом Тафтом выступала за политику преследования монополий; ее программой было энергичное применение закона Шермана. Прогрессивная партия, возглавляемая г-ном Рузвельтом, в основном придерживалась политики "монополии-принятой-и-регулируемой"; ее программа призывала к минимизации судебного преследования и к разработке системы регулирования трастовых цен. Демократическая партия, возглавляемая мистером Уилсоном, выступала за политику поддержания и регулирования конкуренции, и проблема заключалась в том, чтобы найти средства для усиления и упорядочения сил конкуренции.

На практике эти программы, несомненно, были бы менее противоречивыми, чем кажется. Все они одинаково предлагали сохранить закон Шермана. Два предложения пойти дальше были представлены как взаимоисключающие альтернативы, тогда как они обязательно должны в какой-то степени дополнять друг друга. Прогрессисты не ожидали, что все отрасли промышленности станут монополиями, и демократы молчаливо уступили монополии - приняли обширную сферу транспорта и местных коммунальных услуг, которую она уже занимала. Но была реальная разница в ракурсе подхода и реальная разница в акценте. Демократическая программа (несколько расплывчато) продемонстрировала большее недоверие к монополии и большую веру в возможности создания справедливых условий конкуренции (которые никогда полностью не преобладали), в которых эффективность могла бы доказать свои достоинства, а монополия сама себя погубила. Для страны было бы логичнее хотя бы испытать эту политику, прежде чем окончательно переходить к политике всеобщей промышленной монополии. В любом случае конкуренция, фактическая или потенциальная, является фундаментальным принципом, с помощью которого должны регулироваться цены. Там, где конкуренция усиливается, это происходит путем применения некоторых общих правил, которые устанавливают общую рыночную цену вместо дискриминационных цен, но установление цены остается за конкурентами. Там, где допускается монополия, цены должны устанавливаться в соответствии с предполагаемым стандартом конкуренции, которого в гипотетически свободных условиях было бы достаточно для привлечения и удержания частного предпринимательства и капитала.

§ 18. #Антитрестовское законодательство 1914 года#. Антитрестовское законодательство 1914 года, принятое Демократической партией для реализации своей программы, воплощено в двух актах: Законе Клейтона, устанавливающем новые правила; и Законе Федеральной торговой комиссии, главным образом для наделения агентства административными и квазисудебными функциями для борьбы с недобросовестной практикой. Это вытеснило Бюро корпораций, созданное в 1903 году. Закон Клейтона запрещает дискриминацию, когда результатом может быть ослабление конкуренции или тенденция к созданию монополии. Может быть сделана соответствующая поправка на разницу в стоимости продажи или транспортировки, но разница в таких случаях не требуется. Это запрещает контракты, препятствующие дилерам работать с другими брендами. Он запрещает корпоративное владение акциями конкурирующей корпорации, запрещает взаимосвязанные директораты в крупных банках и в других конкурирующих корпорациях с капиталом, излишками и неразделенной прибылью, совокупно превышающими 1 000 000 долларов. Закон о торговой комиссии в дополнение к его административным положениям о расследованиях, отчетах и корректировке бизнеса компаний по запросу судов объявляет, что "недобросовестные методы конкуренции в торговле" являются незаконными, и одновременно уполномочивает Комиссию предотвращать их использование (за исключением банков и обычных перевозчиков при условии соблюдения других актов).

Эти действия слишком новы, чтобы их можно было подвергнуть справедливой проверке. Однако они свидетельствуют о том, что они сразу оказали влияние на ситуацию. Они несовершенны в некоторых деталях, которые потребуют исправления; но они знаменуют начало новой политики в отношении промышленной монополии, за результатами которой будут наблюдать с глубочайшим интересом.

[Сноска 1: См. Том I, особенно стр. 74 и 75.]

[Сноска 2: См. Том I, стр. 59, 68, 70-71]

[Сноска 3: См. Том I, стр. 66, 67.]

[Сноска 4: 77, 476. Цитируется Брюсом Вайманом, "Контроль над рынком", стр. 137.]

[Сноска 5: 19 P.I., 255.]

[Сноска 6: 115 Гк., 429.]

[Сноска 7: *Mogul Steamship Company* против Макгрегора (L.R. 23 Q.B.D. 598).]

[Сноска 8: Брюс Вайман, "Контроль над рынком", стр. 22. В 1914 году (216 Федеральный закон № 971) федеральный суд вынес судебный запрет на комбинированное использование боевых кораблей, а в 1915 году (220 Федеральный закон № 235) суд указал на готовность вынести аналогичный судебный запрет в случае необходимости. Аналогичным образом, недавно были запрещены "боевые бренды" товаров.]

[Сноска 9: см. Ниже, раздел 15.]

[Сноска 10: *Аверрилл* против Южной железной дороги (75 Федеральный закон № 736).]

[Примечание 11: 107 Мин 145.]

[Сноска 12: *Арнотт* против *Питтстона и Elmira Coal Co.*, 68, Нью-Йорк, 558 (1877).]

[Сноска 13: см. гл. 27, с. 16.]

[Примечание 14: В то же время права пострадавших лиц лучше защищены статьей 7 закона Шермана, разрешающей возмещение тройного ущерба и гонораров адвокатов.]

[Сноска 15: см. гл. 28, раздел 9.]

[Сноска 16: См. Далее, гл. 30, с. 5-9.]

[Сноска 17: см. главу 27, раздел 15, о государственных комиссиях.]

[Сноска 18: К числу наиболее важных источников относятся Отчет Промышленной комиссии, 1898-1901 гг., 19 томов; отчеты Бюро корпораций о нефтяной и табачной промышленности; решения Верховного суда США, например, дело о трубке *Addystone* (175 США 211), приведенное в *Ripley, Trusts, Pools, and Corporations*, стр. 86; дело *Standard Oil* (221 США 1) и дело *Tobacco Trust* (221 США 106); и очень всеобъемлющий том "Законы о доверии и недобросовестная конкуренция" Джозефа Э. Дэвиса, комиссара корпораций, Вашингтон, 1916.]

[Сноска 19: Джон Б. Кларк, выдающийся профессор экономики Колумбийского университета, был передовым и наиболее ясным выразителем этой идеи в своей книге "Контроль над трастами", 1901, 2-е изд., 1912, и в других работах.]

ГЛАВА 30

ОБЩЕСТВЕННАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

§ 1. Волны мнений относительно государственной собственности. § 2. Основные функции правительства в пользу государственной собственности. § 3. Экономические влияния в пользу государственной собственности. § 4. Формы муниципальной собственности. § 5.

Локализованное производство в пользу монополии. § 6. Экономика крупного производства в пользу монополии, § 7. Однородность продукции в пользу монополии. § 8. Франшизы в пользу монополии. § 9. Различная политика в отношении местных отраслей общественного обслуживания. § 10. Государственная собственность различных видов. § 11. Национальная собственность. § 12. Экономическая основа общественной собственности.

§ 1. #Волны мнений относительно государственной собственности. # Мнение и практика в вопросе государственной собственности на богатство и прямого управления предприятиями менялись волнообразно. В феодальные времена, когда правительство было практически идентично личному правителю, а частные "владения" сеньора или короля были единственным источником его государственных доходов, [1] владения такого рода были очень большими. Их общественный характер стал более полно осознаваться, но они не приносили больших доходов и постепенно были в значительной степени проданы или разданы частным владельцам. Это было особенно верно в Англии и в меньшей степени на европейском континенте. Росло убеждение, что государство или правительственная структура является неэффективным предприятием и что разумная государственная политика заключается в развитии частной промышленности и получении государственных доходов за счет налогообложения. Идеал был воплощен в философии *невмешательства*, согласно которой правительство должно ограничиваться исключительно наиболее важными политическими функциями, оставляя экономические функции абсолютно в покое. Это должно поддерживать мир, препятствовать людям избивать и грабить друг друга, а также сохранять личную свободу гражданина.[2] Таким образом, считалось, что все экономические потребности будут обеспечены за счет конкуренции наилучшим доступным человеку способом, в необходимых количествах и с необходимой скоростью. Эта политика достигла своего максимального влияния в первой половине девятнадцатого века в Англии и в Америке, вероятно, незадолго до Гражданской войны, в пятидесятые годы.

§ 2. #Основные функции правительства в пользу общественной собственности #. Однако некоторая общественная собственность необходима даже для осуществления основных политических функций государства. Цивилизованное правительство требует использования многочисленных материальных агентов. Здания для законодательных и исполнительных органов, таможни, почтовых отделений, маяков могут быть арендованы частными лицами, поскольку почтовые отделения обычно находятся в небольших местах; но очевидно, что в крупных городах правительству выгодно и удобно владеть общественными зданиями. Правительство может свести к минимуму прямую занятость чиновников, "распределяя" налоги, как когда-то делали все страны в той или иной степени, и как Франция продолжала делать вплоть до Французской революции. В настоящее время общей политикой правительства является владение или контроль над своими основными учреждениями, но это не во всех случаях предполагает прямое привлечение поденщиков, например, к уборке улиц или сбору мусора. Более простые политические функции перетекают в экономические. К чеканке монет

обычно добавляется выпуск банкнот, являющихся законным платежным средством, и определенные банковские функции: почта перевозит посылки, переводит деньги и в настоящее время в большинстве стран выполняет функцию сберегательного банка для небольших сумм. Социальные и производственные функции, выполняемые государственными учреждениями, неуклонно возрастали с середины девятнадцатого века, и сфера деятельности государства расширялась.[3] Вопрос, который всегда остается открытым, заключается в том, каковы надлежащие пределы этого развития.

§ 3. # Экономические факторы, благоприятствующие государственной собственности #. В некоторых случаях частная собственность затруднена из-за чрезмерной стоимости сбора за услугу. Стоимость содержания пунктов взимания платы на магистрали иногда превышает собираемую сумму. Сбор в других случаях, например, за обслуживание маяков проходящими судами, невозможен. Государственная промышленность может обеспечить за счет экономики крупного производства более дешевые и эффективные услуги, при этом выгоды и издержки будут распределены по всему сообществу. Преимущества работы экспериментальных станций для сельского хозяйства сразу ощущаются фермерами, но распространяются на всех граждан. Производитель, способный сохранить свой метод в секрете или сохранить свои преимущества на какое-то время, может позволить себе проводить эксперименты на своей фабрике, но фермер редко может это сделать. Общественная собственность на парки для всеобщего пользования обеспечивает максимальную экономию при производстве самых необходимых товаров — свежего воздуха, солнечного света, природной красоты и игровых площадок среди большого скопления людей. Муниципальная собственность на гидротехнические сооружения является продолжением той же идеи. Не только потому, что население использует большое количество воды, но и потому, что дешевая, чистая и обильная вода является необходимым условием хорошего гражданства, спекуляция должна быть всячески искоренена из этой отрасли.

В доктрине *невмешательства в жизнь* делается допущение, что интересы общества согласуются с интересами личности. Но часто оказывается, что это не так. Например, лес имеет непосредственную ценность для его владельцев и потребителей древесины, а также обладает распределенной полезностью в плане своего влияния на промышленность, климат, судоходство, гидроэнергетику и наводнения. Тем не менее, поскольку частный собственник, если только он не крупный земельный монополист, не контролирует достаточную часть леса, чтобы заметно повлиять на что-либо из этих объектов, и редко смог бы продать их, даже если бы мог повлиять на них, он срубит дерево всякий раз, когда сможет извлечь из этого выгоду. В этой ситуации необходим либо государственный контроль над лесами, либо государственная собственность на них.

Каждая политическая единица или подразделение правительства развивает характерные виды общественной собственности и промышленности. Федеративные государства состоят из трех основных групп политических единиц: национальных, провинциальных и местных. Провинциальные единицы - это самые крупные подразделения, такие как американские "штаты", или содружества, германские государства и провинции в других странах. Термин "местная политическая единица" является более сложным и может означать округ, поселение, деревню, город, школу или санитарный округ; но большая часть того, что можно сказать о местной собственности, относится к городам или объединенным деревням.

§ 4. # Формы муниципальной собственности #. Местные политические единицы приобретают в собственность только местную промышленность и материальные ценности, используемые гражданами на местном уровне. Почти все парки и зоны отдыха принадлежат городам. По мере роста плотности населения частные дворы любого размера в городах стали невозможны для всех, кроме богатых. Государственная собственность на парки обеспечивает простому человеку "место для дыхания" и площадки для отдыха наиболее экономичным способом. В последнее время в американских городах стремительно развивается движение за создание больших и малых общественных парков и игровых площадок. С парками связаны общественные бани, публичные библиотеки, коллекции произведений искусства, музеи, зоологические сады и т.д. Некоторые видели опасность в этой политике, но общественность не видит такой опасности до тех пор, пока поставляемые товары удовлетворяют высшие вкусы — такие, как искусство, музыка, литература и общественный отдых. Это не способствует увеличению числа расточительных семей и разрушению независимого характера. Средства местного сообщения — улицы, дороги, мосты — когда-то принадлежали в основном частным лицам. Кое-где все еще встречаются платные дороги и мосты, построенные в соответствии с хартиями, выданными столетие назад, но плата за проезд по общественным магистралям по большей части отменена. Общественный рынок, где могут встретиться производитель с фермы и городской потребитель, — это старое учреждение. Примерно в двух третях городов с населением 30 000 человек и более есть общественные рынки или весы, и полностью в одной трети есть важные общественные рынки. В Нью-Йорке есть шесть крупных розничных и оптовых рынков для продажи мяса и фермерских продуктов, на которых взимается арендная плата, и несколько открытых рынков. В последнее время наблюдается большое движение в этом направлении.

Предоставление оборудования для тушения пожаров всегда является общественной обязанностью; вывоз сточных вод все чаще становится общественной функцией. Снабжение чистой водой для бытовых и коммерческих нужд, для противопожарной защиты и уборки улиц, хотя зачастую это частное предприятие в деревнях, а иногда и в крупных городах, все чаще осуществляется государственными учреждениями. Большинство крупнейших городов в настоящее время имеют собственные системы водоснабжения. Государственная собственность на газовое и электрическое освещение встречается реже, поскольку поставляемые коммунальные услуги не столь существенны и отрасль несколько менее подвержена монополии; но разница заключается только в степени. Уличные железные дороги часто находятся в государственной собственности в Европе; но до сих пор подобных случаев в Соединенных Штатах и Канаде было немного.[4]

§ 5. #Локализованное производство в пользу монополии #. Ряд этих предприятий имеют общие характеристики, которые, по-видимому, делают неизбежным их переход под монопольный контроль. К их числу относятся водопроводные сооружения, газоснабжение, электрическое освещение, уличные железные дороги, телефонные системы. Какой бы жесткой ни была конкуренция в течение некоторого времени, рано или поздно либо одна компания вытесняет другую, либо скупает ее, либо обе приходят к соглашению, по которому общественность вынуждена платить более высокие цены.

Особенностью, способствующей росту монополии, когда такие отрасли оставлены частным предприятиям, является необходимость производить и поставлять товар или услугу в данном населенном пункте. В то время как две уличные железные дороги могут соревноваться на соседних улицах, физически невозможно, чтобы две или более железных дороги

соревновались на одной улице. Можно провести две системы водопровода или газопровода, как это иногда делается, но это не только большая экономическая растрата, но и расчистка улиц является невыносимой общественной помехой. Эта трудность менее заметна в случае с телефонами и электрическим освещением, и некоторые люди все еще цепляются за веру в конкуренцию при регулировании тарифов в этих отраслях; но вера в конкуренцию между компаниями водоснабжения и между газовыми компаниями была оставлена почти всеми людьми в настоящее время, как это было давным-давно изучающими предмет.

§ 6. #Экономика крупного производства в пользу монополии #. Второй особенностью, благоприятствующей монополии в таких отраслях, является заметное преимущество крупного производства в них. Об этих отраслях обычно говорят как об "отраслях с возрастающей отдачей". Этим преимуществом в той или иной степени пользуется каждое предприятие, но постепенно оно нейтрализуется и ограничивается. Необходимость расширения дорогостоящего физического оборудования до каждой точки, где должны обслуживаться клиенты, и гораздо меньшие затраты на единицу доставки большого количества воды, газа, электричества и транспорта на одной улице создают большой стимул для одного конкурента вытеснить или выкупить другого по более чем либеральной цене. Даже в этом случае обеспечиваются более высокие чистые дивиденды и, соответственно, более высокая капитализация, чем это было ранее возможно для обеих компаний вместе взятых.

§ 7. #Единообразие продукции в пользу монополии #. Третья особенность, благоприятствующая монополии, - это единообразие качества поставляемой продукции. Общеизвестно, что конкуренция наиболее устойчива там, где перед потребителем открыт наибольший диапазон выбора и, следовательно, от предприятия требуется наиболее индивидуальный подход. Художник, даже владелец магазина, привлекает к себе множество покровителей, которым нравится его товар (поскольку манеры продавца и метод ведения дел являются частью качества его товаров), и которых не соблазнит небольшая разница в цене. Считается, что конкурирующие компании на стадии конкуренции претендуют на превосходство в отношении своих конкретных товаров и всеми возможными способами улучшают свой сервис. Новая телефонная компания, вступающая на рынок, где до сих пор господствовала монополия, сразу же значительно повышает тарифы, вежливость и уровень обслуживания. Но поскольку продукция всех конкурентов соответствует высочайшему техническому стандарту, возможному на тот момент, соперничество сводится к ценовому, и обычно это "борьба до победного конца".

§ 8. #Франшизы в пользу монополии #. Четвертой особенностью, благоприятствующей монополии на этих предприятиях, является необходимость постоянного и исключительного использования общественных улиц и переулков. Если бы это право было предоставлено общим законом каждому гражданину, эта особенность была бы в достаточной степени подразумеваема в предыдущем обсуждении. Поскольку было бы недопустимо позволять частным интересам использовать общественную собственность любым способом, которым они пожелают, законодательный орган предоставляет специальные субсидии в таких случаях с учетом обстоятельств. Экономические трудности не только вынуждают законодательный орган (или совет, или окружной совет уполномоченных и т.д.) отказать в выдаче устава второй компании, но и могут привести к коррупционному влиянию со стороны уже созданной компании. Знание о противодействии, с которым можно столкнуться при получении франшизы, должно отпугивать конкурентов, даже при сохранении монопольных цен.

Ввиду этих нескольких особенностей, которые настолько тесно связаны, что образуют общий характер, более или менее полностью разделяемый различными отраслями промышленности, и особенно ввиду необходимости официального предоставления им особых привилегий в форме общественного избирательного права, общественность, в целях защиты общих интересов, вынуждена осуществлять исключительный контроль над этими отраслями.

§ 9. # Различная политика в отношении местных отраслей общественного обслуживания #. Для общественности, действующей в своем политическом качестве, открыто несколько путей сохранения этих монопольных преимуществ для общего благосостояния. (a) Он может ничего не делать, тщетно полагаясь на конкуренцию в регулировании ставки или сознательно оставляя результат на усмотрение принципа монополии; это то, что в большинстве случаев делалось в прошлом в Америке. (b) при предоставлении франшизы компания может попытаться установить приблизительную стоимость платы за услугу или продукт, чтобы франшиза не имела большой ценности как частная собственность. (c) Он может оставить ставку фиксированной в соответствии с принципом монополии, но взимать за привилегированное право такую плату, чтобы стоимость монополии поступала в государственную казну. (d) государственные чиновники могут заниматься бизнесом, либо продавая продукт по себестоимости, либо получая монопольную прибыль, которая поступает в государственную казну. На практике используются различные комбинации этих планов, наиболее распространенным планом является установление максимальных ставок, которые при совершенствовании методов, как правило, становятся неэффективными. Трудно установить единый тариф, который был бы справедливым, потому что условия меняются, и, кроме того, потому что единый тариф должен применяться ко всем частям города, хотя стоимость услуг сильно варьируется. Из-за ограниченного числа компетентных участников торгов трудно продать франшизу за ту цену, за которую она стоит. Сохраняется политика государственной собственности, направленная на обеспечение получения прибыли от монополии обществом либо напрямую, либо распределенным образом. Нет никаких сомнений в том, что общая тенденция муниципальной политики повсюду направлена на государственную собственность на этот тип местных предприятий общественного обслуживания.

§ 10. # Государственная собственность различных видов #. Движение к государственной собственности в американских штатах было гораздо менее заметным, чем в муниципалитетах. Страны Содружества ушли из некоторых областей, где когда-то они занимались промышленностью. Студенты, изучающие американскую историю, знают, что в период с 1830 по 1840 год некоторые штаты активно, даже дико, занимались строительством каналов, железных дорог, банковским делом и другими предприятиями. Развитие этих отраслей часто определялось политическими и эгоистичными местными интересами, и их эксплуатация часто была расточительной. Несколько предприятий преуспели, наиболее заметным из них был канал Эри в Нью-Йорке. Неудачливые оставались бесполезной собственностью в руках государства или были проданы частным компаниям, как в случае с Пенсильванской железной дорогой. Это безрассудное государственное предприятие стало горьким уроком общественной собственности и продолжало в течение трех четвертей века оказывать такое влияние на общественное мнение, что немногие предложения о государственной собственности могли быть справедливо рассмотрены в Америке, но железные дороги и каналы находятся в государственной собственности и более или менее успешно эксплуатируются многими иностранными государствами, такими как Пруссия и другие германские государства,

Швейцария и новые штаты Австралии, и эта политика быстро распространяется на другие страны и различные отрасли промышленности.

В последнее время американские штаты проявляют значительно возросший интерес к лесному хозяйству. Особенно вероятно, что это будет государственное предприятие там, где лесные массивы полностью находятся в пределах штата, как в случае с Нью-Йорком и Пенсильванией, которые были первыми в этой работе. В настоящее время по меньшей мере в 32 штатах есть департаменты лесного хозяйства. Большинство лесов в Германии находятся либо в коммунальной, либо в государственной собственности. Школы, огромная отрасль производства общественно полезных продуктов, в значительной степени управляются американскими штатами и местными подразделениями, а не нацией или частным предприятием. Государство поощряет исследования в области искусства и науки и обеспечивает техническую подготовку. Штаты создали множество мелких предприятий по поставкам соли, фосфатов, банковских учреждений и даже некоторых производств. Один за другим штаты внедряют систему "государственного использования" рабочей силы в тюрьмах и государственных учреждениях, занимаясь сельским хозяйством и промышленным производством в больших масштабах и используя продукцию, ежегодно оцениваемую в миллионы долларов, почти исключительно в общественных целях.

§ 11. # Национальная ответственность #. Похоже, что национальные правительства повсюду расширяют сферу своей ответственности. Эта политика уходит корнями далеко в прошлое. Некоторые отрасли промышленности вырастают из политических потребностей правительства. Почта, созданная как средство связи с военными аванпостами, стала удобным средством связи для торговцев и других граждан и превратилась в крупный экономический институт. В большинстве стран телеграф находится в государственной собственности и является приложением к почте, с которой он очень тесно связан по назначению. Национальная собственность на железные дороги является правилом, а наша политика частной собственности - большим исключением в современном мире. Многие люди, даже некоторые в железнодорожных кругах, считают, что национальная собственность на железные дороги обязательно разовьется из нашей нынешней политики регулирования.

Национальные улучшения, связанные с реками и гаванями, были, во—первых, политическими, то есть предназначались для использования правительственным военно—морским флотом; во-вторых, они стали коммерческими - для свободного использования всеми гражданами, занимающимися торговлей; и они продолжают объединять эти два характера. Лесным хозяйством в этой стране в основном занимается национальное правительство, отчасти потому, что некоторые лесные массивы на Западе простираются за пределы государственных границ, и в значительной степени потому, что большие участки государственных лесных угодий все еще оставались непроданными на момент привлечения общественного внимания к этому вопросу. С 1890 года в Соединенных Штатах большое развитие получила политика резервирования больших площадей под леса и живописных районов под национальные парки. Площадь национальных лесов, содержащихся в различных лесах в 20 штатах (не включая Аляску и Порто-Рико), в настоящее время охватывает около 225 000 квадратных миль, что равно по площади пяти штатам размером с Пенсильванию. Кроме того, существует четырнадцать крупных национальных парков, площадь которых варьируется от нескольких сотен акров до более чем 2 140 000 акров (площадь Йеллоустонского национального парка) и составляет 4 600 000 акров,

что почти равно размеру Массачусетса или Нью-Джерси, помимо многочисленных других национальных резерваций памятников и древностей.

Считается, что в некоторых странах шахты специально предназначены для национальной собственности и контроля. В Германской империи несколько государств владеют угольными, соляными и другими шахтами. Чеканка монет и банковское дело повсеместно рассматриваются как функции суверенитета, и все же нации не более необходимо владеть собственным монетным двором, чтобы контролировать денежную систему, чем ей печатать банкноты, чтобы регулировать их выпуск. Американское правительство имеет собственную типографию. Комиссия по рыболовству и различные подразделения министерства во многом сотрудничают с частной промышленностью. Этот краткий обзор показывает, что отрасли, которыми занимается правительство, разнообразны по своему характеру и велики по масштабам, хотя и малы по сравнению с массой частной промышленности.

§ 12. #Экономическая основа государственной собственности#. Вопрос о надлежащих пределах государственной собственности является одним из наиболее активно обсуждаемых. Движение развивается в соответствии с принципом, согласно которому государственная собственность экономически оправдана везде, где она обеспечивает продукт или услугу широкого использования, которые в противном случае были бы невозможны, или обеспечивает населению лучшее качество или более низкую цену. Вопрос о государственной собственности не является исключительно экономическим вопросом. Существуют побочные проблемы, такие как ее влияние на предпринимательство и политическую целостность, с которыми здесь невозможно иметь дело. Однако в основном государственная собственность - это просто деловая политика, которая должна быть оправдана ее экономическими результатами. В случае, когда общее социальное благо не может быть обеспечено без государственной собственности (например, просвещение населения или климатическое воздействие лесов), единственный вопрос, на который необходимо ответить, заключается в том, оправдывает ли полезность затраты. В случае отраслей, которые уже находятся в частных руках, таких как водопроводные сети, газовое и электрическое освещение, для принятия разумного решения необходимо знать, какое влияние переход к государственной собственности окажет на стоимость и обслуживание. Если государственные чиновники могут поставлять какие-то товары дешевле, чем их предоставляет частное предприятие, то это из-за большой нормы монопольной прибыли, а не потому, что в государственной собственности есть какая-то магия. Должны соблюдаться те же общие статьи затрат. Первоначальная стоимость завода и ежегодные процентные выплаты практически одинаковы. Опыт показывает, что из-за политического влияния и общественного мнения заработная плата, вероятно, будет выше при государственной собственности, но ниже у руководства. Публичный сбор взносов наряду с налогами является преимуществом, которым не пользуются частные компании. Иногда несколько государственных служащих работают в одном офисе и, таким образом, сокращают расходы. В небольших городах общественное электрическое освещение и водопроводные сооружения эксплуатируются более экономично под одной крышей. Некоторые статьи затрат могут быть меньше под государственным управлением, но в целом государственная промышленность, вероятно, не имеет преимуществ в этих отношениях. Государственная промышленность не обязана нести расходы на лоббирование и шантаж, которые часто возлагаются на частные компании. Но величайшим источником экономии при государственной собственности является ценность монопольных привилегий, которые под частным управлением оседают в частных карманах.

Соблазн политической коррупции может быть более настойчивым, когда государственные чиновники постоянно нанимают большое количество людей и закупают большие запасы, но соблазн не такой сильный и не такой централизованный, как при предоставлении привилегий богатым корпорациям. Государственная промышленность ослаблена отсутствием определенных мотивов к совершенству, которые присутствуют в частном бизнесе. Поскольку доходы государственных должностных лиц не зависят от экономики управления, стимулы и мотивы конкурентоспособной промышленности отсутствуют. Ни одно социальное открытие не сделало личную честность и гражданскую добродетель бесполезными для хорошего правительства.

Решение в любом конкретном случае зависит от местных условий, и точные пределы государственной собственности не установлены. О отрасль меняется настолько быстро, что каждый год вносятся новые коррективы. Основные контуры государственной собственности, однако, в настоящее время в значительной степени определены. Некоторые отрасли промышленности преуспевают, другие - нет, под государственным управлением, и между ними существует множество спорных случаев. Водопроводные сооружения и, вероятно, электрическое освещение, из-за сравнительной простоты их эксплуатации, больше подходят для государственной собственности, чем газовые. Нет четкой границы, отделяющей одну группу от другой. Но какими бы ни были изменения, нельзя игнорировать тот факт, что рост общественной собственности различными способами изменяет организацию промышленности и влияет на производство богатства и распределение доходов.

[Сноска 1: см. Выше, гл. 16, раздел 5.]

[Сноска 2: см. Выше, гл. 16, раздел 2, о функции полиции.]

[Сноска 3: см. главу 16, разделы 3 и 4.]

[Сноска 4: См. Выше, гл. 16, раздел 5, статистика поступлений от предприятий общественного обслуживания.]

ГЛАВА 31

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛИЗМА

§ 1. Распределение доходов. § 2. Распределение силой и по статусу. § 3. Социальные последствия права передачи собственности. § 4. Последствия права наследования имущества. § 5. Более широкие социальные последствия наследования. § 6. Ограничения на наследование по завещанию. § 7. Некоторые преимущества конкуренции. § 8. Широкое признание конкуренции. § 9. "Экономическая гармония" и диссонансы. § 10. Конкурс, модифицированный благотворительной раздачей. § 11. Конкуренция, измененная авторитетным распространением. § 12. Значение социализма. § 13. Философский социализм. § 14. Социализм в действии. § 15. Происхождение радикально-социалистической партии. § 16. Два столпа "научного" социализма. § 17. Аспекты материалистической философии истории. § 18. Утопическая природа "научного" социализма. § 19. Его нереальный и негативный характер. § 20. Ревизионизм и оппортунизм в социалистической партии. § 21. Заманчивые заявления партийного социализма. § 22. Рост и характер голосования социалистов. § 23. Экономическое законодательство и политические партии.

§ 1. #Распределение доходов#. Значительный экономический прогресс последних двух столетий был достигнут главным образом в области технического производства.

Развивающиеся естественные науки и механические искусства дали людям удивительно возросший контроль над силами и материалами. Это привело к увеличению количества благ большинства видов, имеющих в распоряжении людей, если рассматривать их все вместе. Все люди, за редкими исключениями, были выгодоприобретателями; но возросшее производство было весьма неравномерно распределено между членами сообщества. Все более настойчиво звучат призывы и требования к более совершенным методам распределения, которые дадут массам людей большую долю производимых товаров. Производство - это в значительной степени проблема технических искусств; распределение - это проблема социальной экономики.

Можно выделить два аспекта распределения: функциональное распределение - это присвоение ценности (доходности) богатству и труду, рассматриваемым безлично, как группам производственных агентов; и личное распределение - это фактическое перемещение доходов под контроль отдельных лиц.[1] Личные доходы, будь то денежные, реальные или психические, представляют собой сумму ряда элементов. Некоторые части обусловлены услугами, оказанными самим человеком. Когда человек сам расчесывает себе волосы, он оказывает себе услугу, которая является частью его дохода. Бенджамин Франклин сказал, что лучше научить мальчика бриться самому, чем дать ему тысячу долларов, которыми он всю жизнь будет расплачиваться с парикмахерами. Другие части дохода - это использование и плоды законно контролируемого богатства; случайные находки в виде ценных подарков или утерянных и брошенных товаров; товары, переданные кому-либо властью; богатство, унаследованное; незаконная прибыль путем грабежа; товары, обеспеченные в кредит; подарки в виде вещей или услуг. Многочисленные методы, с помощью которых доходы распределяются между людьми, составляющими общество, можно сгруппировать в следующие пять основных классов: сила, статус, благотворительность, конкуренция и авторитет. Они будут обсуждаться в надлежащем порядке.

§ 2. #Распределение силой и по статусу.# Распределение силой - самый примитивный способ распределения. Более сильный забирает у более слабого. Принудительное распределение все еще сохраняется в форме преступления, и если мы включим мошенничество в этот термин, оно по-прежнему влияет на огромную сумму дохода. Беззаконники берут все, что могут, а сторонники закона делают все, что в их силах, чтобы пресечь эти действия. Рабство - это распределение силой, равно как и взимание военной контрибуции с покоренного народа.

Распределение может осуществляться по статусу или по установленным правилам и обычаям. В этом случае мужчины получают доходы, которые не зависят от их усилий и находятся вне их контроля. Распределение по статусу определяется не личными заслугами получателей и не ценностью их прямых услуг, а заслугами и поступками неживых людей. Феодальное общество было построено на статусе. Мужчины рождались с определенными привилегиями и должностями; они унаследовали собственность, которую нельзя было ни купить, ни продать; они занимались ремеслами, в которые редко мог вступить кто-либо, кроме привилегированных семей. Касты в Индии и других восточных странах регулируют значительную часть жизни людей.

Этот метод все еще преобладает в нашем обществе в большей степени, чем принято считать.[2] Общественным мнением и предрассудками статус в отношении выбора занятий по-прежнему сохраняется, даже если закон формально отменил его, как видно из современных расовых проблем, в западных странах сегодня наследование собственности является основной правовой формой статуса, и оно переходит в другие формы распределения. Частная собственность должна находить свое оправдание в социальной целесообразности.[3] Нет такой ее особенности, которая подвергалась бы большему сомнению, чем право наследования.

§ 3. #Социальные последствия права передачи собственности.# О праве передавать собственность по наследству или по завещанию можно судить с учетом его воздействия на дарителя, на получателя и на общество в целом. Целесообразно придерживаться этих трех точек зрения. Правораспорядиться собственностью при жизни или после смерти, несомненно, во многих отношениях благотворно влияет на характер человека. Это стимулирует мужа и отца обеспечивать свою жену и детей и побуждает других к продолжению экономической деятельности. Есть радость в том, чтобы отдавать, радость в способности отдавать свое богатство тем, кого ты любишь, или так, как тебе заблагорассудится. Большая часть существующего богатства, вероятно, никогда бы не была создана, если бы у людей не было этого права. Но этому мотиву есть предел, и другие мотивы часто оказываются более эффективными. Многие люди, достигнув компетентности, продолжают работать из любви к богатству и власти всю свою жизнь, подобно тому как скряга продолжает трудиться из любви к золоту. Когда люди, не имеющие семей, умирают богатыми, когда люди, не имеющие ни малейшего интереса к своим ближайшим родственникам, трудятся до конца своих дней, чтобы накопить богатство, очевидно, что право на завещание собственности имеет мало общего с их усилиями. Любовь к накоплению и властолюбие в этих случаях служат мотивами. Следовательно, более ограниченной свободы распоряжаться имуществом после смерти все еще может быть достаточно, чтобы вызвать большую часть усилий, предпринимаемых сейчас для накопления собственности.

§ 4. #Последствия права наследования имущества #. То, что последствия для получателя имущества являются хорошими, несколько более сомнительно. Это правда, что дети, выросшие в семьях с большим достатком, сильно пострадали бы, если бы после смерти своих родителей оказались в нищете. Существует множество социальных оправданий для того, чтобы разрешать семьям поддерживать привычный уровень комфорта. Мало кто станет отрицать, что стремление родителей обеспечить образование и возможности для своих детей похвально и желательно. Но пагубные последствия ожидания ботинок мертвеца вошли в поговорку. Величайшим проклятием многих мальчиков было состояние их отца. Многие мужчины с врожденными способностями празднично ждут, когда придет удача, и упускают возможности для самопомощи без внимания. Мир часто восклицает по поводу неспособности сыновей выдающихся людей достичь великих свершений, поскольку, несмотря на противоречивые свидетельства, люди все еще верят в биологическую наследственность. Слишком легкая нажива подрывает честность и ослабляет энергию; и таким образом, сыновья богатых людей, если их не обучать самым тщательным образом и мудро, часто становятся духовными нищими, в то время как самодельные отцы думают, что у их мальчиков больше возможностей, чем у них самих. Большая социальная потеря - это не растроченные состояния, а загубленные характеры. Эндрю Карнеги сказал, что было бы хорошо, если бы каждый мальчик начинал в бедности и прокладывал свой собственный путь. Сесил Родс записал в своем завещании свое презрение к праздному ожидающему наследнику.

§ 5. #Более широкие социальные последствия наследования#. Наследование оказывает положительное влияние на общество, поскольку помогает обеспечить эффективное управление богатством. Если сын или родственник имел деловые отношения с умершим, есть причина, по которой он должен унаследовать имущество, и его наследование в наименьшей степени нарушает существующие условия ведения бизнеса. Это соображение, однако, имеет меньший вес, поскольку корпоративная форма организации становится практически универсальной в "большом бизнесе". Каждый распутный сын, каждый некомпетентный наследник является аргументом против наследования собственности. В интересах общества, чтобы ни один трудоспособный член общества не бездействовал. У каждого ребенка должен быть мотив использовать свои способности полезным образом. Более того, многие считают, что огромные состояния, которые сейчас накапливаются из поколения в поколение в руках нескольких семей, представляют опасность для нашего свободного общества, даже если этими состояниями по-прежнему будут хорошо управлять. Широко распространено мнение, что наследственность огромного богатства, как и наследственность политической власти, не соответствует демократическому духу. Демократия желает, чтобы люди подвергались испытаниям, а не вечно извлекали выгоду из деяний своих предков. Это чувство разделяют те, кого нельзя обвинить в радикальных предрассудках. Было поразительно, когда консервативная группа юристов, собравшаяся в своей ассоциации штата Иллинойс, приняла резолюцию в пользу умеренных ограничений на наследуемое состояние. Почти каждый год законопроекты подобного рода вносятся в законодательные органы и Конгресс. Вероятно, ни одно из многих нынешних радикальных предложений не пользуется большей поддержкой, чем это, среди людей, придерживающихся в остальном консервативных социальных взглядов. Сумма, наиболее часто упоминаемая в качестве надлежащего лимита, составляет 1 000 000 долларов, но в каждом случае это сумма, превышающая состояние говорящего человека.[4]

§ 6. #Ограничения наследования по завещанию#. Менее грубое предложение, основанное на веских соображениях социальной целесообразности, заключается в ограничении права наследования без завещания лицами, которые состояли в существенных экономических и социальных отношениях с умершим. Вышеизложенные соображения показывают, что аргументы в пользу права дарения при жизни дарителя наиболее убедительны; далее следует право завещания. Человеку, который приобрел богатство, обычно можно доверить решать, с кем он связан близкими социальными или личными отношениями, и говорить, чья жизнь в какой-то мере определила мотивы его деятельности. Но право наследования по завещанию дальними родственниками основано на слабом социальном фундаменте. Это пережиток более патриархальных условий, когда в большой семье или клане узы единства были очень сильны. Сегодня более верным критерием надлежащих пределов наследования по завещанию является то, послужило ли желание обеспечить этих наследников мотивом для создания и сохранения богатства. Притязания тех, кто ближе всего по крови и в личных отношениях, наиболее сильны. Семейная привязанность и дружба образуют самые прочные социальные связи, и социально целесообразно их развивать. Необходимо укреплять мотивы воздержания и трудолюбия. Но тот же самый тест показывает, что ревностное отношение американского закона к правам дальних родственников в чужих странах или в отдаленных уголках нашей страны иррационально и несправедливо по отношению к сообществу, где было нажито состояние. Общественное мнение сильно склоняется к этой идее.

Ясно, что права собственности в том виде, в каком они существуют, не являются продуктом чистого разума. Они являются результатом социальной эволюции, исторических случайностей,

классового законодательства и, во многих случаях, эгоистичных интересов. Меняющиеся социальные условия и идеи влекут за собой множество изменений в законодательстве, и следует ожидать дальнейших изменений, которые уменьшат влияние наследования собственности на повышение статуса при распределении. Особенно важными являются все более широкое применение прогрессивного принципа к доходам и наследованию[5] и развитие страхования, позволяющего переводить семейные сбережения в форму расторгаемых аннуитетов вместо капитальных сумм.[6]

§ 7. #Некоторые преимущества конкуренции #. Доминирующим методом распространения сегодня является конкуренция.[7] Это не простая случайность, а результат бесконечных экспериментов с различными методами распределения, проводимых с момента зарождения человеческого общества. Необходимо было найти и сохранить метод распределения, который работал бы в условиях человеческой природы на каждой стадии социального прогресса; и конкуренция, какой бы несовершенной она ни была, сработала. Из хвалебных и обвиняющих голосов становится ясно, что конкуренция имеет свои положительные и отрицательные стороны. Давайте сначала рассмотрим положительные. Конкуренция способствует распределению рабочей силы по отраслям промышленности там, где она наиболее необходима. Замечательная (хотя и далекая от совершенства) адаптация промышленности к потребностям каждого района вызвана индивидуальными мотивами, а не централизованной властью. Везде, где селятся потребители, открываются магазины и строятся фабрики. Где бы ни предстояло выполнить работу, для ее выполнения требуется нужное количество мужчин. Такой результат достигается не случайно. Доступный навык приспособляется к меняющимся потребностям путем тонкого измерения рыночной ставки заработной платы. Двусторонняя конкуренция устанавливает определенное правило цены — единственное определенное безличное правило. Теоретическая конкурентоспособная цена - это стандарт, к которому товары постоянно стремятся приспособиться на открытом рынке.[8]

Конкуренция - это, по сути, экономический метод, в отличие от юридических и персональных методов, описанных выше и далее, поскольку она обезличена и сводится к правилу ценности. Распространение в условиях конкуренции осуществляется не со ссылкой на абстрактные этические принципы или личную привязанность, а с учетом ценности продукта. Каждый работник стремится делать то, что принесет ему наибольшую отдачу, и цена, которую платят другие, отражает их оценку услуги на данном рынке. Каждый, преследующий свои интересы, стремится сделать себя более ценным для других. В большинстве случаев и в значительной степени конкуренция стимулирует людей к самопожертвованию, к изобретательству, к подготовке; таким образом, воодушевляется рвение и поддерживаются усилия. В экономической сфере, как теперь видно, имеет место в биологической сфере, конкуренция того или иного эффективного вида является необходимым условием не только прогресса, но и жизни без вырождения. Монополия, как мы отмечали, никогда не переставала находиться под запретом англосаксонского права и, следовательно, служить примером принудительного распределения в отличие от конкурентного. Поразительной чертой конкурентного метода является его децентрализация. Каждый помогает оценить экономические услуги каждого из них. Если кто-то платит за услуги певца больше, чем за услуги повара, то это не потому, что он предпочитает слушать пение, чем есть, умирая с голоду, а потому, что, распределяя свой доход, он может получить и пение, и еду. В существующих обстоятельствах меломану кажется, что услуги певца стоят того, чтобы за них платить, и он подкрепляет свое мнение своими деньгами.

Таким образом, каждый оценивает услуги всех остальных, и все оценивают услуги каждого. Это распределение по оценке, и это оценка по демократии.

§ 8. #Широкое признание конкуренции.# На чисто абстрактных и *априорных* основаниях конкуренции не может быть предоставлена этическая санкция, как иногда предполагается. Но из-за описанных выше качеств и из-за того, что оно в значительной степени соответствует прагматическим критериям, правило конкурентного распределения привлекает всех людей (даже тех, кто его осуждает), поскольку во многих случаях его применения имеет моральный характер по сравнению с другими возможными методами распределения. Действительно, правило конкуренции - это единственное правило, которое не предполагает ни личного, ни произвольного суждения (сила, милосердие и авторитет), ни статуса. Даже такая мера оправдания, которая содержится в статусе (например, в законах о собственности и наследовании), в долгосрочной перспективе может быть связана с конкуренцией. Доводы в пользу ограниченного применения статуса основаны на его результатах в виде стимулирования мотивов усилий и накопления.[9] Когда правило авторитета применяется сегодня в обширной сфере государственного регулирования, где *реальная* конкуренция стала невозможной, почти единственным руководящим правилом является *гипотетическая* конкуренция. Справедливая ставка считается такой, которая в долгосрочной перспективе *была бы* как раз достаточной для обеспечения "нормальных" доходов труда и капитала, для привлечения необходимых усилий, навыков, суждений и предусмотрительности, если бы конкуренция *существовала*, а ее нет.[10] Только это правило гипотетической конкуренции освобождает эти публичные ставки от произвола, фаворитизма и силы.

§ 9. #"Экономические гармонии" и диссонансы.# Каждая истина в политической философии находит свое преувеличенное выражение. Конкуренция по сравнению со статусом и обычаями имеет некоторые заметные преимущества; и когда восемнадцатый век сбрасывал с себя часть бремени, унаследованного от более статичного Средневековья, конкуренция казалась панацеей от всех бед общества.[11] Вера в преимущества конкуренции и добродетелей экономической свободы нашла свое экстремистское выражение в первой половине девятнадцатого века в доктрине "экономической гармонии". Согласно этому, если людям предоставить полную свободу поступать так, как диктуют их интересы, то это приведет к высочайшей эффективности и наилучшим результатам для всех; экономические интересы всех людей находятся в гармонии. Этой доктрине соответствует экономическая политика крайнего *невмешательства*.

Но опыт показывает, что экономические интересы отдельных людей в сообществе совпадают лишь частично, и очень редко они совпадают полностью. На каждом рынке существует три вида конкуренции: конкуренция между продавцами, конкуренция между покупателями и конкуренция между продавцами, с одной стороны, и покупателями - с другой.[12] Если в какой-то момент свободной конкуренции препятствуют, даже приверженец экономической гармонии должен, исходя из самой природы своей доктрины, ожидать противоречивого результата. На самом деле конкуренция редко бывает полноценной с обеих сторон, а когда ее нет, обычно страдают слабые. Мужчины начинают не с равных возможностей. Все, на что они могут иметь право в условиях конкуренции, может быть настолько незначительным, что общественное сочувствие стремится улучшить результаты; отсюда слабая помощь, государственная и частная. Общество в целом заинтересовано в исходе экономической борьбы отдельного человека. Оно не может видеть, как люди голодают или втягиваются в преступления. Более того, когда

конкуренция является правилом оценки, она, как и все оценки, зависит от качества тех, кто делает выбор — мудрый или глупый, добрый или злой.[13] И хотя конкуренция является правилом демократии в экономике, все же демократия не может допустить, чтобы экономическое голосование оставалось за порочной или глупой группой, когда товары, услуги и цены в результате оскорбляют преобладающее общественное мнение и общественную совесть.

§ 10. #Конкурс, модифицированный благотворительной раздачей.# На практике конкурсный метод распространения всегда в той или иной степени модифицировался или дополнялся другими методами. Важным среди них является благотворительное распределение. Благотворительность здесь используется в своем первоначальном смысле, как синоним благожелательности и привязанности. Первая - это родительская любовь, корень и тип всех форм благотворительности. В отношениях родителя и ребенка в ранние годы наблюдается полное отсутствие экономической эквивалентности. Беспомощный младенец ничего не делает для родителя, родитель отдает все и делает все для ребенка. Постепенно, однако, равновесие восстанавливается; с годами дети не только расплачиваются любовью, но и во многих случаях материальными средствами. Особенно в фабричных районах и на ферме, ребенок рано или поздно начинает восстанавливать равновесие, становится работником и вносит в доход семьи такой же вклад, как расходы на его содержание, а в конечном итоге и больше. Исследователь современной английской городской жизни проследил кривую бедности, по которой проходит среднестатистическая бедная семья, поскольку дети сначала являются экономическим бременем, а затем подспорьем для своих родителей. В средних, или имущих, классах дети в течение многих лет не перестают быть финансовым бременем для своих родителей, и в большинстве стран экономическое равновесие так и не восстанавливается. Долг выплачивается с опозданием не перед родителями, а перед следующим поколением.

Дружба расширяет диапазон щедрости и умножает массу подарков. Широкие гуманные чувства приводят к подаркам, выходящим за рамки личной привязанности и личного интереса, нищему на улице, учреждениям, занимающимся благотворительностью. Только в штате Нью-Йорк институциональные благотворительные организации расходуют сумму более 20 000 000 долларов в год. В 1915 году частными пожертвователями в Соединенных Штатах было выделено около 512 000 000 долларов на общественные нужды, и в этом отношении тот год не был исключительным. Таким образом, огромный и растущий объем собственности с каждым годом обобществляется, в основном за счет завещаний лиц, не имеющих прямых наследников. Большие общественные пожертвования пострадавшим от великих бедствий, таких как голод в Ирландии и Индии, чикагский пожар, наводнение в Галвестоне, землетрясение в Сан-Франциско, великая европейская война, свидетельствуют о растущей щедрости. Религия побуждает к строительству церквей, к поддержке священников, миссий и разнообразных религиозных начинаний. Благотворительность в этой связи является выражением чувства, которое варьируется от самой сильной личной привязанности до самых широких гуманитарных чувств.

§ 11. #Конкуренция, модифицированная авторитетным распространением.# Авторитет является старейшим после силы и был самым ранним широко применяемым методом распространения. Это по-разному проявляется в силе, статусе и благотворительности, но по сути это присвоение общего, или социального, дохода отдельным лицам каким-либо лицом или лицами, выбранными или принятыми обществом для выполнения этой функции. Таким образом, его можно отличать от силы, которая забирает себе то, что принадлежит другому; и от

благотворительности, которая отдает другому то, что принадлежит самому себе; и от статуса, который передает права на доход от одного поколения к другому по установленному безличному правилу, а не по личному суждению в конкретном случае.

Авторитетное распространение является доминирующим методом в патриархальных племенах, в общинных обществах, а также в монашеских и других религиозных орденах. Каждый человек работает над тем, что ему приказано делать, и кто-то облеченный властью (патриарх, глава общины, отец монашеского ордена) распределяет задачи и награды. В семье это правило в значительной степени преобладает, и даже после того, как дети повзрослеют, они нередко по привычке или привязанности подчиняются воле родителей и отказываются от всего своего заработка, чтобы получить обратно часть. Метод благотворительного распределения, пока ребенок маленький, постепенно меняется на авторитетное распределение после того, как ребенок становится работником. Неподготовленная и индоциализированная молодежь, однако, становится объектом принудительного распределения.

Сбор и распределение налогов осуществляется государственными органами. Не предпринимается попыток вернуть каждому налогоплательщику точный эквивалент. Деньги забираются и расходуются государственными органами. Новые формы или, по крайней мере, новые расширения налогообложения, особенно доходов и наследства по прогрессивным ставкам, являются очень важными примерами авторитетного распределения.[14] Суды иногда оказываются вынужденными применять метод авторитетного распространения, хотя и делают это неохотно. Они пытаются ограничить свои усилия толкованием контрактов, которые люди добровольно заключили, и избегают, насколько это возможно, заключения контрактов или установления ставок. Примером авторитетного распределения является работа многих комиссий, назначаемых законом для установления тарифов или урегулирования споров, таких как согласительные и арбитражные советы и железнодорожные комиссии.

§ 12. #Значения социализма. # Наша причина оставить напоследок обсуждение *власти* как метода распределения заключается не в том, что он появился последним в историческом развитии, а в том, что сейчас он наиболее активно пропагандируется как альтернатива конкуренции. Одним из наиболее поразительных изменений общественного мнения в девятнадцатом веке было то, что оно выступало за все более широкое использование авторитета при распределении. Это было сделано не просто для того, чтобы дополнить и видоизменить соревнования, но и для того, чтобы вытеснить их полностью или (в более умеренной программе) в значительной степени. Это мнение, или план, появлялся под разными названиями, главными из которых были коммунизм, коллективизм, социал-демократия и социализм, последнее название из которых как раз сейчас приобрело наибольшую популярность. Социализм - это слово с множеством значений, ни одно из которых не является общепринятым. Поэтому дискуссия часто превращается в вавилонское столпотворение языков.

Социализм обозначает (1) социальную философию, (2) способ социального действия, (3) конкретную политическую партию. Таким образом, существует философский, активный и партийный социализм. Каждый из них может пониматься либо в абсолютном, либо в более или менее относительном смысле. Первое значение является наиболее фундаментальным, второе - менее важным, а последнее - наименее фундаментальным, но в данный момент наиболее часто используемым.

§ 13. #Философский социализм.# Как философия социализм связан с социальным точно так же, как индивидуализм связан с индивидуальным. Социализм - это вера в групповые мотивы и групповые действия, а не в личные интересы и соперничество. Вместо социальной философии мы можем сказать "социальная вера" или "социальные идеалы". Эта вера может быть абсолютной или радикальной, направленной на неприятие любой экономической конкуренции; или же она может быть умеренной и оставлять больше или меньше места для личных интересов и конкуренции. Каждый человек с совестью и идеалами настроен социалистически (в этом смысле) и мечтает о мире без тяжелого труда, конкуренции и бедности.

Эта социальная философия приняла форму "христианского социализма" среди людей с сильной религиозной натурой, принадлежащих к различным религиозным конфессиям. Великие светские мечтатели — Платон в своей "Республике", сэр Томас Мор в своей "Утопии", Эдвард Беллами в "Взгляде назад", Уильям Моррис в "Новостях ниоткуда" и другие — нарисовали прекрасные картины идеальных экономических государств, из которых были изгнаны все великие пороки и проблемы нашего общества.

§ 14. #Социализм в действии.# Активный социализм - это групповые действия в экономических вопросах. Это могут быть частные добровольные группы, такие как клуб, церковь или профсоюз, или общественная группа, или политическая единица правительства, которая, следовательно, носит обязательный характер. Радикальным видом активного социализма была бы собственность правительства на все средства производства и ведение всего бизнеса, назначение людей властью на определенную работу и предоставление им таких доходов, которые, по мнению установленной власти, они заслуживают. Такого рода не существует нигде. Умеренный вид активного социализма представлен каждым отдельным случаем общественной собственности или промышленностью. Даже общественное регулирование со стороны власти многих видов, описанных в этом томе, имеет черты активного социализма. В этом смысле в сообществе может быть более или менее активный социализм; государство может быть более или менее социализированным в своих экономических аспектах. В последнее десятилетие девятнадцатого века английский министр финансов заявил: "Теперь мы все социалисты". Постоянно расширяющаяся сфера влияния государства[16] придает этому утверждению сегодня больший, более полный смысл, чем когда оно было произнесено.

Социализм в действии, конечно, всегда является выражением более или менее социалистической философии, разделяемой большинством людей. Это великое недавнее движение по социализации промышленности является выражением не радикальной, а умеренной социальной философии. Оно направлено не на отмену, а только на модификацию и ограничение в некоторых направлениях частной собственности и конкурентоспособной промышленности. Дух этого движения оппортунистический, или экспериментальный. Оно готово предпринять публичные действия, но признает, что они сопряжены с трудностями и ограничениями. Как ультралиберальные, так и ультраконсервативные организации заявляют, что эти меры "логически" ведут к полному уничтожению частной собственности. Но люди обнаруживают, что они могут согреть свои руки, не будучи "логически" вынужденными совать их в огонь, и что они могут утолить свою жажду, не испытывая растущего желания напиться из колодца досуха. Когда эта правительственная деятельность осуществляется достаточно широко и систематически в городах, как в Великобритании, это называется муниципальным социализмом; а в штатах, как в Германии, это называется государственным социализмом.

§ 15. #Происхождение радикальной социалистической партии.# Социализм в партизанском смысле - это реальная политическая организация. Как в Европе, так и в Америке такие организации были обозначены как "социал-демократические", "социалистические трудовые" или "трудовые" партии. Социализм в этом смысле партийной организации или движения сильно отличается от социальной философии. В своей партизанской фазе социализм проявляет всю ту сбивающую с толку изменчивость и неуловимость, которые он проявляет в других своих аспектах. Однако в своей печатной программе социалистическая партия излагает как социалистическую философию, так и идеал активного социализма в их наиболее радикальных формах.

Современный политический социализм ведет свое происхождение непосредственно от самых радикальных немецких социальных философов - Маркса, Энгельса и Лассалля. Карл Маркс (1818-1883), выдающийся философский лидер движения, стремился придать более прочную основу разума несколько романтической социалистической философии, распространенной в его время. Свою собственную доктрину, впервые связно изложенную [17] в "Манифесте коммунистической партии" в 1848 году, он назвал коммунизмом. Его последователи стали называть это "научным социализмом". "Научный" должен был подчеркнуть контраст с "утопическим" социализмом, поскольку Маркс и Энгельс несколько пренебрежительно характеризовали старую коммунистическую философию, романтические идеи идеального государства и попытки основать и управлять небольшими коммунистическими государствами.

§ 16. #Два столпа "научного" социализма.# Научный коммунизм должен был основываться на двух незыблемых столпах. Одной из них была "трудовая теория стоимости", согласно которой вся прибыль и доходы от инвестиций были показаны как ограбление наемных рабочих.[18] "Капитал", то есть собственность на средства производства, был объявлен инструментом этой "эксплуатации". Другим краеугольным камнем была "материалистическая философия истории", то есть объяснение всех интеллектуальных, культурных и политических изменений человечества со стороны материальных экономических условий как причин. Как выразился Энгельс, "Всепроникающая мысль ... о том, что экономическое производство с социальной организацией каждой исторической эпохи, неизбежно вытекающие из него, составляют основу политической и интеллектуальной истории этой эпохи". Эта доктрина отрицает, что в равном смысле биологические изменения в мозге и культурные изменения в науке, искусстве и образовании вызывают механические изобретения и усовершенствованные процессы и, таким образом, изменяют форму экономического производства.

§ 17. #Аспекты материалистической философии истории#. Общая формула экономического материализма Маркса состояла из трех второстепенных положений или следствий: (а) доктрина *классового конфликта*; вся история - это летопись классовой борьбы между теми, у кого есть собственность, правящими классами внутри наций, и теми, у кого ее нет, угнетенным рабочим классом (концепция истории, закрывающая глаза на большинство крупных международных конфликтов). Классовый конфликт был объявлен более острым и ожесточенным, чем когда-либо прежде; "все человеческое общество все больше и больше разделяется на два больших враждебных лагеря, на два великих конфликтующих класса, *буржуазию* и пролетариат". (б) Доктрина *возрастающей нищеты*; ранее описанные условия должны вызывать неуклонно возрастающую деградацию масс. в) *Катастрофическая теория*; окончательным и неизбежным результатом этого движения должна стать революция, когда угнетенные рабочие сбросят свои цепи и экспроприируют экспроприаторов. Нет

сомнений в том, что Маркс, когда он впервые сформулировал эту философию, полагал, что такая революция, наиболее насильственная по своей природе, произойдет в течение нескольких лет.

§ 18. #Утопическая природа "научного" социализма#. Термин "научный", противопоставленный слову "утопический", должен был подразумевать, что доктрина Маркса не была "утопической" (слово, которое стало означать причудливую и невыполнимую). Маркс презирал романы об идеальном государстве и то, что он считал необоснованными спекуляциями более ранних пророков коммунизма. Но утопический (от *utopia*, по-гречески означающего "нет места") означает несуществующий, и марксистский социализм, несомненно, был таковым. "Экспериментальный" или "реально действующий" было бы более логичным противопоставлением "утопическому". Маркс и его последователи также с презрением относились к коммунистическим экспериментам, или поселениям и колониям, которые десятками начинались и проваливались, дискредитируя все коммунистические предложения. Прелесть "научного" социализма заключалась в том, что его никогда нельзя было опробовать в малом масштабе — или опробовать вообще, пока вся нация не примет его.

"Научный" социалист старого времени с высокомерным презрением относился к любой менее догматичной философии, чем его собственная, или к любым менее радикальным социальным изменениям, чем те, которых он ожидал. Умеренная социальная реформа для него была всего лишь выжиданием; более того, она была злом, поскольку помогала отсрочить неизбежную, но, в конечном счете, благотворную катастрофу социальной революции. Постепенное движение к социализму, государственному социализму, [19] даже носившее довольно радикальный характер, для старых марксистов вообще не было настоящим социализмом. Веская причина такого отношения была найдена в чрезвычайно ограниченном избирательном праве мужчин и в правлении аристократического класса в большинстве европейских стран, особенно в Германии; так что, по мнению партии социалистов, умножение государственных предприятий только увеличивало власть правящего и, в конечном итоге, милитаристского класса. Социал-демократические лидеры чувствовали, что до тех пор, пока они сами не придут к власти, рост "государственного социализма" будет бедствием для нации. События 1914 года могут сделать наше суждение терпимым к их чувствам.

§ 19. #Его нереальный и негативный характер.# Таким образом, так называемый "научный" социализм отличался особым ненаучным духом; ибо в современном смысле наука подразумевает терпеливый поиск истины, а не внезапное откровение; постоянную проверку мнений наблюдением и экспериментом, а не догматическое убеждение, отвергающее проверку реальностью. "Научные" социалисты много говорили (и продолжают много говорить) об "эволюции" социальных институтов; но они отказывались признать существенное условие институциональной эволюции - конкурентное испытание в небольших масштабах новой формы экономической организации, чтобы доказать ее пригодность для выживания. Действительно, это много раз пробовалось в небольших масштабах и всегда терпело неудачу за короткое время.

Линкольн говорил, что ноги человека должны быть достаточно длинными, чтобы доставать до земли; но "научный" социализм строился не по этому плану. Безусловно, в нем содержалось много элементов истины, но они были настолько искажены, что в результате получилась карикатура на историю, философию, экономику и пророчества. Наиболее важное влияние

радикального социализма было оказано через негативную критику. Она выполняла функцию оппозиционной партии, неустанно выискивая и указывая на недостатки существующих институтов, возбуждая самодовольство и, самой своей безрассудностью и горечью, внушая временами вполне обоснованный страх перед еще большим революционным злом. Это стало реальной услугой делу умеренных и конструктивных реформ.

§ 20. #Ревизионизм и оппортунизм в социалистической партии #. Большинство людей всегда соглашались с негативным суждением о притязаниях "научного" социализма. Критические замечания были частично приняты даже интеллектуальными лидерами социал-демократов. Они утратили некоторые из своих фантастических иллюзий, они умерили некоторые из своих преувеличенных претензий на оракульское вдохновение. "Ревизионизм", высшая социалистическая критика, стал влиятельным в партии. Всякий раз, когда партия добивалась какого-либо успеха на выборах, социалисты на государственных должностях и партийные лидеры считали необходимым немедленно "что-то предпринять". Рядовые, возможно, и были готовы говорить о тысячелетии, но предпочитали воспринимать его по частям, вместо того чтобы ждать, когда оно наступит через несколько столетий после их смерти. И вот социалистическая партия, как только она приобрела какую-либо практическую власть, стала "оппортунистической" и добивалась умеренных практических реформ. Лидеры делали это со многими опасениями, что массы могут настолько примириться с нынешним порядком, что откажутся поднимать восстание. В этом случае революция никогда не могла бы произойти (хотя она была неизбежна).

По мере того как партия социалистов больше делала для улучшения настоящего, они меньше говорили о государстве отдаленного будущего. Они перестали критиковать "простое выжидание" "буржуазных" реформ и начали заявлять о них как о достижениях социалистической партии. Они начали писать о замечательном росте социального законодательства в Европе и Америке за последние полвека под такими названиями, как "социализм на практике" и "социалисты в действии". И это несмотря на то, что все эти реформы были проведены правительствами, в которых социалистическая партия вообще не принимала участия или составляла почти незначительное меньшинство. Эта откровенная софистика, или самообман, была легко возможна из-за путаницы слова "социалист", относящегося к абстрактному принципу социального действия, с социалистическим применительно к их собственной партийной организации. Это похоже на то, как если бы Республиканская партия в Соединенных Штатах провозгласила своей собственностью все достижения республиканского духа и принципы правления в мире от организации партии до настоящего времени.

§ 21. #Заманчивые притязания партийного социализма.# Таким образом, изменив акцент в своих заявлениях, социалистическая партия была в некоторой степени вынуждена сохранить какое-либо четкое различие между собой и другими партиями социальных реформ. Однако она добилась этого, продолжая провозглашать *конечную* желательность реорганизации всего общества, не оставляя никаких производственных богатств в частных руках. У него не было опасений, вызванных мировым опытом. Его доводы по-прежнему остаются самыми убедительными в своем негативном аспекте - разоблачении зла в современном обществе. Для многих людей заявления социалистической партии имеют все прелести рекламы патентованных лекарств. Они так точно описывают симптомы и так позитивно обещают излечение от болезни, что перед ними невозможно устоять, особенно когда обычные врачи

продолжают настаивать на том, что единственный способ выздороветь — это принимать ванны и заниматься физическими упражнениями, а также отказаться от употребления виски и табака.

Те, кого привлекают в социалистическую партию ее огульные заявления, бывают двух основных типов. Один - низкооплачиваемый промышленный наемный рабочий; другой - симпатизирующий человек с образованием или богатством (или с тем и другим), который внезапно осознал нищету нашего промышленного порядка. Для обоих этих типов, глубоко озабоченных этим вопросом, социалистическая партия привлекательна как единственная партия с достаточно широкими обещаниями, чтобы быть привлекательной. Один становится пролетарием, другой интеллектуалом, один становится цеховым, другой салонным социалистом. Многие из последнего типа - это люди, перегруженные либо незаработанным наследственным богатством, либо непереваренным образованием. Многие из них, какое-то время наслаждавшиеся интересным опытом радикальной мысли и богемы, позже приходят к более умеренным общественным взглядам.

§ 22. # Рост и характер голосования социалистов.# В 1912 году социалистическая партия в Соединенных Штатах набрала 900 000 голосов на президентских выборах. Социалистические партии в различных странах почти неуклонно росли и теперь набирают в общей сложности от шести до десяти миллионов голосов (по разным оценкам, название "социалистические" является эластичным). Можно ожидать, что социалистические партии продолжат расти. В конечном счете они соберут в своих рядах большинство крайне недовольных и других людей, которые не в состоянии найти альтернативную экономическую философию и план, вдохновляющий их надежды. Но голос социалистической партии состоит из людей самых разных оттенков мнений, многие из которых придерживаются лишь самой умеренной социалистической философии. Не многие из более чем 3 000 000 социал-демократических избирателей в Германии до войны были членами обычной партийной организации; но они поддерживали партию как единственный недвусмысленный способ заявить о себе против милитаризма и недемократического классового правления. В Соединенных Штатах только около десятой части избирателей социалистической партии были зарегистрированы в качестве членов партии.

§ 23. # Экономическое законодательство и политические партии.# Число голосов социалистов с плавающей ставкой сейчас настолько велико, что его с нетерпением ждут кандидаты от старых партий. Этих независимых избирателей мало волнуют радикальные и отстраненные догматы лидеров социалистической партии, и они, чтобы заручиться более широкой поддержкой, вынуждены уделять все большее внимание немедленным и умеренным реформам. С другой стороны, люди с более высокими лидерскими качествами в старых партиях постоянно принимают и продвигают незавершенные меры по социальной реформе. Там, где этого не делается, социалистическая партия имеет тенденцию быстрее превращаться в единую мощную партию протеста и народных устремлений, получающую поддержку многих элементов среднего и мелкого имущего классов, а также нерадикальных наемных работников. Это движение с обеих сторон делает менее заметным контраст между социалистической партией и другими партиями, претендующими на "прогрессивность" или "дальновидность". Самыми сильными союзниками более радикальной коммунистической фракции социалистической партии являются те члены консервативных партий, которые не в состоянии признать необходимость гуманного законодательства, которые раздражают своими несимпатичными высказываниями и которые своей мощной оппозицией неоправданно откладывают постепенное и здоровое раскрытие

социального духа, энергии и потенциала нации. Величайшая проблема социального и экономического законодательства для следующего поколения состоит в том, чтобы определить, в какой степени и каким образом принцип авторитета может быть разумно заменен принципом конкуренции в распределении.

[Примечание 1: Распределение как проблему доходов не следует путать с распределением физических товаров посредством транспорта (как на железных дорогах) или коммерческими агентствами, передающими товары от производителя потребителю (как при совместном распределении). Функциональное распределение является основным предметом теории стоимости в Т. I (например, использование, ценность труда, временные предпочтения, прибыль), изучение которых является необходимым условием для разумного изучения проблем личного распределения.]

[Сноска 2: см. Том I, стр. 190, 223; и выше, гл. 2, с. 11-13.]

[Сноска 3: См. Том. I, стр. 248-255, 297-298, 406, 408, 415-418, 480-481, 483-484: также том. II, стр. 22-23, 146-148, 161-162, 178-180, 283, и различные отрывки из глав этой части.]

[Сноска 4: см. Выше, гл. 2, раздел 7, об ограничениях на завещание и наследование.]

[Сноска 5: см. гл. 18.]

[Сноска 6: см. гл. 12, с. 14.]

[Сноска 7: см. Главу 2, раздел 10.]

[Сноска 8: См. Том I, стр. 54 и 66; также стр. 504-507 в "Органической теории стоимости".]

[Сноска 9: см. Выше, раздел 2, примечание 3.]

[Сноска 10: Сравните, например, части chs. 9, 15, 20, 21, 27; и 29, см. 17.]

[Сноска 11: см. гл. 2, стр. 11-13.]

[Сноска 12: См. Том I, стр. 75.]

[Сноска 13: См., например, том I, стр. 25, 71, 205, 479, 509, 511, 513.]

[Сноска 14: см. Выше, гл. 18.]

[Сноска 15: См. Том I, стр. 6, о "социальном" и социальных науках.]

[Сноска 16: см., например, гл. 9, с. 2, 10; гл. 11, с. 7, 8; гл. 16, с. 3, 4, 12; гл.. 18, 21, 22, 23, 27, 29, и 30.]

[Сноска 17: См. Том I, стр. 502, о коммунизме и теории ценностей.]

[Сноска 18: См. Том I, стр. 210, 228, 502 о трудовой теории стоимости.]

[Сноска 19: см. Выше, раздел 14.]

Конец проекта "Современные экономические проблемы Гутенберга", автор Фрэнк Альберт Феттер